

ISSN 1993-0259

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

*Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

Випуск 5

**Тернопіль
ТНЕУ
2010**

Економічний аналіз
Випуск 5
2010 рік

Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного
економічного університету

Рекомендовано до друку
рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 2 від 8 квітня 2010 р.

Засновник
Тернопільський національний економічний
університет

Заснований у 1993 р.

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України
у галузі економічних наук
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Гуцал І. С., д. е. н., проф.

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.

Мних Є. В., д. е. н., проф.

Рудницький В. С., д. е. н., проф.

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.

Юрій С. І., д. е. н., проф.

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://www.library.tane.edu.ua/>

ISSN 1993-0259

© Тернопільський національний економічний університет, 2010

© «Економічний аналіз», 2010

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2010

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12430-1314ПП від 30 березня 2007 р.

ЗМІСТ

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Шкарабан Степан, Лазаришина Інна

Характеристика стану економічного аналізу в Україні **10**

Загородна Ольга, Серединська Віра

Використання евристичних методів в аналізі та аудиті **14**

Кармелюк Ганна, Кармелюк Христина

Економетричні моделі туристичної галузі України **18**

Краєвський Володимир

Аналіз співвідношення та взаємозв'язку облікових систем **23**

Саньоцька Неля

Вдосконалення облікового процесу за умов використання інформаційних технологій **26**

Спільник Ірина, Гаврилюк-Єнсен Людмила

Складові фаховості у консультативній діяльності **30**

Ткач Євген, Понятишин Ольга

Методологічні особливості статистичного аналізу помилок при перевірці статистичних гіпотез **34**

Фаріон Ярослав, Фаріон Тетяна

Бухгалтерський облік як складова інформаційного забезпечення банківського менеджменту **37**

Яструбський Михайло

Перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні **40**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Агапова Анна

Методичні підходи до побудови системи показників оцінки економічного стану промислових підприємств **44**

Алькема Віктор

Аналіз діяльності складу в системі економічної безпеки комерційного підприємства **48**

Бенько Ірина, Бенько Віталій

Методика аналізу розрахунків у медичних установах **53**

Беляєва Ганна Роль еколого-економічних аспектів в управлінні підприємством	56
Борсук Володимир Питання аналіз затрат на рекультивацію земельних угідь, порушених при відкритому добуванні корисних копалин	59
Галько Оксана Організація облікового процесу в умовах функціонування автоматизованої системи обробки інформації	61
Германчук Алла Маркетингова логістика як джерело конкурентних переваг підприємства	65
Гончаренко Оксана Постіндустріальний розвиток національної економіки	68
Данилейчук Р. Кластерна модель підприємництва як ефективна форма організації виробництва на рівні регіону	71
Дейнека Олена Клієнтоорієнтованість роздрібного мережевого підприємства: кроки від декларації до реалізації	75
Демків Ірина Розвиток понятійного апарату управління гнучкістю підприємства	80
Дудченко Вікторія Механізм стратегічного планування у комерційному банку при виході на зовнішній ринок	83
Желюк Леонід Використання інноваційних аналітичних прийомів та інформаційних технологій у діяльності установ пенсійного забезпечення	87
Зарубєєва Наталія Оцінка антикризового потенціалу коксохімічного підприємства на основі аналізу його стану з використанням нечіткої логіки	95
Золотарьова Ольга Методологічні основи дослідження механізму мотивації економічної діяльності найманих працівників	100
Іваненко Валентина Особливості формування показника ВВП виробничим методом: обліковий аспект	103
Кармелюк Ганна Економетричні моделі залежності валового внутрішнього продукту від роздрібного товарообороту	107

Ковалев Андрей Сущность диверсификации промышленных предприятий и обобщенные методы оценки ее результативности	111
Король Володимир Бізнес-тренінг як ефективний метод розвитку персоналу в сучасній організації	114
Костецкий Иван, Костецкий Ярослав Ефективність аналізу основних виробничих засобів підприємств АПК	118
Крутушкіна Ольга Діагностика процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства	121
Лизанець Анжела, Аксентьева Інга Управління продуктивністю організацій в умовах кризи	124
Маслій Вадим Економічна сутність та основні напрямки статистичного аналізу фінансового потенціалу міста	128
Матійчук Любомир Особливості статистичного оцінювання надійності банківських установ	133
Монастирський Григорій Стратегічний аналіз економічного розвитку муніципальних утворень: методичний підхід	137
Нямецук Ганна Кластеризація регіонів України на основі економічного потенціалу	141
Окрепкий Ростислав, Гаргула Денис Методичні аспекти виявлення впливу мережевої рекламної кампанії на структуру аудиторії веб-сайту	145
Попович Петро Аналіз формування та використання запасів підприємства	150
Рожельюк Вікторія, Хархут Наталія Організаційні принципи побудови аналітичної роботи на підприємстві	154
Ротман Надія Інформаційне забезпечення економічного аналізу і його основні принципи	157
Сарай Наталія Стратегічний аналіз виробничого потенціалу та його роль в процесі формування стратегії розвитку підприємства	160

Сардак Олена Особливості процесу антикризового управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств	164
Серединська Ірина Система показників управління вартістю підприємства	167
Скочиляс Світлана Економічні аспекти планування продуктивності праці в будівельних організаціях	170
Скрипник Наталія Антикризова діагностика як функція управління регіональним розвитком	176
Соколик Марія Методичний підхід до оцінки потенціалу домашніх господарств	181
Стрибулевич Тетяна Бюджетування соціальних витрат торговельних підприємств: організаційно-методичні аспекти	186
Ступнікер Ганна Формування і оцінка інтелектуального капіталу підприємства	189
Фаріон Антоніна Напрями вдосконалення механізму формування доходів і видатків суб'єктів державного сектору та методика їх обліку	193
Хвостіна Інеса Підвищення ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств	201
Черникова Євгенія Аналіз системи управління витратами коксохімічних підприємств	207
Чорнодон Вікторія Парадигма ефективного розвитку садівництва Вінниччини	211
Швець Людмила, Попович Петро Соціальний пакет: структура та спосіб запровадження на підприємстві	217
Щеглова Ольга Показники якості житлових умов населення у регіонах України	221
Юзик Людмила Сутність та механізм соціального партнерства	225

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ФІНАНСОВОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Бублик Мирослава

Вартісний аналіз об'єктів нерухомості з урахуванням техногенних факторів регіонального рівня

228

Будько Оксана

Облікова політика як інструмент впливу на фінансові результати діяльності підприємства

232

Гордіца Тетяна

Основні фактори формування політики банківських заощаджень домогосподарств України: теоретична сутність та особливості

236

Грабчук Оксана, Тимощенко Каріне

Формування системи принципів фінансового ризик-менеджменту

241

Дейнека Юрій

Шляхи досягнення синергічного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній

245

Дронь Євгенія

Трудова міграція як фактор впливу на національний ринок праці

250

Євлаш Тетяна

Методичні підходи до удосконалення класифікації дебіторської заборгованості

255

Заволока Юлія

Якісна характеристика типів інвестиційної поведінки у трансформаційній економіці

259

Івахів Юлія

Сутність і роль фінансової звітності у системі інформаційного забезпечення суб'єктів ринку

264

Квасниця Оксана

Вплив світової фінансової кризи на стан розвитку малого підприємництва

268

Ковч Володимир

Вплив держави на економічні процеси в Україні

272

Колінець Леся

Антикризове регулювання економіки в умовах світових економічних криз: орієнтація на реалізацію стратегії економічного розвитку

276

Корольова-Казанська Олена

Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства

280

Левчинский Дмитро Вдосконалення механізму інвестування в житлову сферу України	284
Малець Анна Теоретичні аспекти визначення ризиків місцевих запозичень	288
Маліч Людмила Актуальні питання корпоративного управління	292
Мокринська Зоряна Фінансові аспекти транскордонного співробітництва	295
Нечаєва Ірина Визначення факторів інвестиційного розвитку металургійних підприємств у кризових умовах	299
Онопрієнко Євгенія Особливості розвитку страхового ринку України на сучасному етапі	305
Парижак Надія, Скиба Лідія, Овод Василь Розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи в механізмі міжбюджетних відносин	310
Погріщук Борис Ресурсні та соціально-економічні умови для здійснення інвестиційної діяльності в зернопродуктовому підкомплексі	315
Пурій Ганна Оцінка ризику застосування механізму операційного левериджу	320
Ратушна Марія Вплив елементів облікової політики на фінансові результати	323
Ребрик Юлія Аналіз ліквідності банку в умовах нестабільності фінансових ринків	326
Сапожніков Віктор Особливості фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні	329
Смоленюк Петро Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств	332
Спільник Павло Роль та завдання фінансового консультування	337
Стельмах Мирослава Механізм формування раціональної структури капіталу підприємства	339

Тарнавська Наталія, Макарова Ірина Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств на основі інноваційних пріоритетів	344
Терець Валентина Динаміка чисельності населення та депопуляція в регіонах України	352
Ткач Олег Особливості стабілізаційних заходів щодо вирівнювання платіжного балансу в умовах фінансово-економічних кризових процесів	357
Трайно Вікторія Тенденції ринку послуг ресторанного господарства	360
Туріянська Марія Обґрунтування інноваційної стратегії соціального розвитку Донецького регіону	365
Фаріон Михайлина, Вергелес Тетяна Особливості та перспективи діяльності спеціальних економічних зон в Україні	370
Фаріон Іван, Савчук Леонід Регіональні аспекти розвитку інноваційної інфраструктури	375
Щирба Маркіян Проблеми документального оформлення облікової політики підприємства та шляхи їх вирішення	380
Язлюк Борис, Сивак Роман Оцінка ефективності інвестиційно-інноваційних проектів підприємств світлотехнічної галузі	385
Ямборко Галина Аналіз ділової активності підприємств в умовах фінансової кризи	390

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 001.8:65.012.1

Степан ШКАРАБАН

доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет

Інна ЛАЗАРИШИНА

доктор економічних наук, професор,
Національний університет водного господарства та природокористування

ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УКРАЇНІ

Розглянуто характерні риси практики використання економічного аналізу в Україні з урахуванням результатів проведеного анкетування керівників суб'єктів господарювання. Досліджено теоретичні аспекти співвідношення попиту і пропозиції щодо аналітичної інформації.

Ключові слова

Аналітична інформація, попит, пропозиція, маркетингове дослідження середовища аналітичної інформації, практика.

Особливістю сучасного етапу трансформації економіки України є те, що для багатьох видів наукових досліджень економічного спрямування виникла необхідність уточнення їх місця, завдань, місця в умовах ринкових відносин. Економічний аналіз у цьому не є винятком. Традиційно, як спадок з часів соціалістичної економіки багатьма вітчизняними вченими-економістами підсистема економічного аналізу розглядається в якості елемента системи управління, без детального вивчення її взаємозв'язків та економічних взаємовідносин як самодостатньої інформаційної системи із зовнішнім середовищем. Переважно увага у дослідженнях присвячується інформаційним потокам у моделі «внутрішнє середовище підприємства – зовнішнє середовище підприємства». Однак основною рушійною силою, мотивацією проведення економічного аналізу є потреба у збільшенні економічних вигод для власників суб'єкта господарювання або, відповідно до принципу делегування повноважень, його керівників і спеціалістів та інших зацікавлених сторін.

Вивчення взаємозв'язків (у тому числі економічних) внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства уможливується шляхом проведення маркетингового аналізу. Питанням маркетингового аналізу в тій чи іншій мірі присвячені дослідження А. Войчака, В. Кардаша, Б. Корецького, А. Павленка, М. Портера, Б. Прикіна, А. Старостіної,

Т. Циганкової, М. Чумаченка, та інших.

Варто підтримати твердження вчених Київського національного економічного університету про те, що маркетингові дослідження, які традиційно розглядалися тільки в рамках самого маркетингу, стають нині невід'ємною частиною економічного аналізу підприємства, що за умов ринкових відносин є об'єктивною необхідністю, оскільки забезпечує системність проведення економічного аналізу [2, с. 321].

Однак на сьогоднішній день не проводилися маркетингові дослідження щодо самого економічного аналізу, хоча це питання є важливим з огляду на зростання числа і рівня його функціональних якостей, його місця і ролі у системі управління на мікрорівні.

Маркетинговий аналіз – це системне дослідження маркетингового середовища підприємства [2, с. 321]. Він передбачає, поряд з іншими, вивчення питань, пов'язаних з попитом і пропозицією на товари, ціновою політикою, кон'юнктурою ринку. Зупинимось на цих проблемах детальніше.

Проведення економічного аналізу вимагає певних витрат, які можуть бути розраховані за даними бухгалтерського обліку, хоча, наприклад, у випадку ситуаційного аналізу, витрати будуть прихованими. Однак визначення ціни економічного аналізу можливе лише за умови, що результати аналізу, його інформаційний продукт стане товаром.

Уможливилося такий підхід при проведенні зовнішнього економічного аналізу аудиторськими, консалтинговими фірмами.

Дослідження дозволяють стверджувати, що більшість вітчизняних та зарубіжних аудиторських фірм пропонують у якості одного із видів послуг проведення комплексного або часткового фінансового аналізу. Питома вага часткового фінансового аналізу коливається у межах від 10 до 100% усього обсягу аналітичних послуг.

Таким чином, доцільно вивчити взаємозв'язок попиту і пропозиції на результати економічного аналізу як товару.

В аудиторській діяльності слід розрізняти:

- послуги з проведення внутрішнього економічного аналізу відповідно до потреб управління і замовлень суб'єктів господарювання;
- надання послуг щодо зовнішнього економічного аналізу на замовлення зацікавлених сторін.

У процесі внутрішнього економічного аналізу аудиторами здійснюється:

- комплексний аналіз фінансової звітності;
- аналітичні процедури;
- оцінка бізнесу клієнта.

Аналітичні процедури відрізняються у розрізі стадій аудиторського процесу. На початковій стадії до них, як правило, належали аналіз системи обліку та внутрішнього контролю, а також аналіз діяльності об'єкта аудиту. На стадії дослідження (збирання доказів) в основному проводиться: аналіз фінансової звітності, аналіз на фазі тестування; дослідження незвичайних відхилень показників. На завершальній стадії здійснюється аналіз результатів аудиторської перевірки.

Зовнішній фінансовий аналіз, який проводиться аудиторськими фірмами на замовлення зацікавлених сторін, загалом полягає в аналізі оприлюдненої фінансової звітності; для оцінки власних фінансових ризиків; для визначення рівня інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів; для моніторингу їх платоспроможності.

У кожному з цих випадків співвідношення попиту та пропозиції буде відрізнятися. Співвідношення попиту та пропозиції на результати внутрішнього економічного аналізу можна встановити за умови застосування трансфертного ціноутворення.

Поведінка попиту на продукт економічного аналізу ґрунтується на законі спадного попиту, тобто при зростанні ціни аналітичних робіт обсяг даних послуг має тенденцію до зменшення. Другим значним чинником амплітуди коливань попиту на проведення економічного аналізу є ефект заміщення.

Значне число керівників підприємств України вважає, що проведення комплексного економічного аналізу діяльності підпорядкованих їм підприємств призведе до необґрунтованих додаткових витрат. Тому, як правило, основним видом аудиторських та консалтингових послуг, пов'язаних з економічним аналізом, є фінансовий або ситуаційний аналіз, що значно здешевлює задоволення індивідуального попиту на продукт економічного аналізу. Експертне опитування представників більш ніж десяти аудиторських фірм Львівської та Тернопільської областей показало, що в ініціативному аудиті 91,7% респондентів використовують фінансовий аналіз, а 50% – зовнішній економічний аналіз. Проявом ефекту заміщення стосовно економічного аналізу є підміна послуг із проведення повноцінного, науково обґрунтованого стратегічного аналізу окремими його напрямками.

З числа опитаних експертами двадцяти одного суб'єкта господарювання Західного регіону України тільки шість проводять системний стратегічний аналіз, а

інші (71%) або взагалі його не проводять, або займаються лише маркетинговим та/або інвестиційним аналізом. Така ситуація зумовлена байдужістю з боку споживачів аналітичних послуг аудиторських фірм до цього виду економічного аналізу та заміною його на інші види. Пояснюється така ситуація тим, що керівники підприємств усвідомлюють, що ціна послуг з проведення стратегічного аналізу буде високою і спостерігатиметься значне збільшення адміністративних витрат. Крім того, це призведе до зростання значення точки беззбитковості, хоча, водночас, забезпечить збільшення коефіцієнта операційного лівериджу при інших рівних умовах.

Як свідчать проведені дослідження, дія ефекту заміщення зумовлена тим, що для здійснення стратегічного аналізу у більшості вітчизняних підприємств відсутні наступні необхідні умови:

- висококваліфіковані кадри;
- наявність підрозділу, що комплексно займається розробкою та впровадженням стратегій;
- розвинута та досконала інформаційна база;
- стійка позитивна динаміка доходів, які покриватимуть додаткові витрати підприємства у зв'язку з наявністю системи стратегічного управління;
- переважання диверсифікованих підприємств середнього та великого бізнесу, у яких зосереджені значні капітали;
- високий рівень капіталізації ринку;
- наявність значних обсягів довгострокових інвестицій.

У західній, у першу чергу американській, економічній практиці, підміна (ефект заміщення) повноцінного, комплексного економічного аналізу управлінським обліком, що уміщує значне число методичних прийомів економічного аналізу, відбулася у ХХ столітті у зв'язку з тим, що організація і проведення першого вимагала значних витрат часу, праці, формування порівняно відокремлених від системи обліку блоків економічної інформації, тобто мала часову, просторову, вартісну обмеженість. Тому було розроблено методику обліку для менеджерів (managerial accounting), який у просторі та часі був максимально наближений до місць розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень та відповідальності за їх результати. Управлінський облік із дуже розвиненим аналітичним апаратом став реалізацією однієї з альтернативних можливостей економічного аналізу. У системі управлінського обліку акценти закономірно зміщені до економічного аналізу і, відповідно, саме методика й організація аналізу регулює та обумовлює інформацію, яку повинен для неї продукувати бухгалтерський облік.

У певній мірі ілюстрацією прояву ефекту заміщення є поява у господарській діяльності підприємств країн з розвинутими ринковими відносинами замість малоінформативного з точки зору прийняття поточних управлінських рішень ретроспективного фінансового аналізу з його порівняно тривалим періодом формування інформаційної бази та недосконалістю механізмів поточного регулювання – управлінського аналізу – аналізу для менеджерів.

Безперечно вагомим чинником коливань попиту на економічний аналіз є рівень доходності зацікавлених сторін. Крім того, потреба в економічному аналізі зростає у зв'язку із зростанням обсягів капіталів, управління якими потребує обов'язкового аналітичного обслуговування.

Якщо говорити про попит на окремі види економічного аналізу, які мають ціну (вартісний вимірник), слід зазначити, що його поведінка буде залежати від:

- попиту і пропозиції на споріднені (взаємозамінні) види економічного аналізу, які виконують подібні або ті ж функції;
- місткості та структури ринку, на якому пропонуються аналітичні послуги;
- ціни на аналітичні послуги – вона зростатиме відповідно до зросту складності та обсягу аналітичної роботи;
- рівня розвитку бізнесу – чим вищою є частка середнього та великого бізнесу в Україні, тим більшою є потреба у економічному аналізі;
- частоти потреби у проведенні економічного аналізу. Учасники фондового ринку потребують щоденного технічного аналізу. Для умов України акціонери ВАТ потребують підсумків економічного аналізу хоча б щоквартально.

Попит на зовнішній економічний аналіз є обмеженим, у зв'язку з впливом багатьох чинників, основними з яких є:

- незначне число реальних зацікавлених сторін у результатах зовнішнього аналізу, через порівняно невеликі обсяги внутрішнього та іноземного інвестування;
- нерозвиненість фондового ринку України;
- недосконала методика зовнішнього фінансового аналізу, яка не повністю забезпечує отримання аналітичної інформації, що відповідає таким якісним характеристикам корисності, як репрезентативність, прозорість, своєчасність.

Пропозиції аудиторських послуг щодо проведення економічного аналізу повинні узгоджуватися з відповідними витратами. Залежно від того, які функції виконуватиме економічний аналіз, згідно з потребами користувачів – оцінювально-діагностичну, пошукову, захисну, комунікативну – поведінка витрат характеризуватиметься різними темпами зростання.

Витрати на проведення економічного аналізу як виду консалтингових чи аудиторських послуг визначаються переважним чином як середньоденна заробітна плата аудитора, кратна кількості задіяних у процесі аналізу працівників та числу днів, витрачених на проведення аналізу.

Ринкова ціна такого специфічного товару, як аналітична інформація, в Україні коливається у великих межах і не має чітких обмежень ні в регіональному, ні в галузевому аспектах. Хоча, як свідчать результати опитувань в аудиторських фірмах Західного регіону України, завжди більша за витрати на проведення аналітичних процедур. У результаті цього, на думку

представників аудиторських та консалтингових фірм, ціни пропозиції аналітичних послуг в Україні значно перевищують ціни попиту на них із причин, вказаних вище.

Ще одним проявом відсутності рівноваги між попитом і пропозицією на продукт економічного аналізу є ситуація пропозиції на фоні відкладеного попиту. Це питання розглядалося у листопаді 2003 року на “круглому столі” Центру Разумкова “Неурядові аналітичні центри в Україні: пропозиція і попит”. Було відзначено, що не відбувається ретрансляції по виконавчій вертикалі стабільного попиту на аналітичну продукцію третього сектора [1]. Спостерігається нецільове використання аналітичної продукції на макрорівні, не суб’єктами управління, а іншими зацікавленими сторонами, так як її основними користувачами є:

- політичні партії;
- дослідницькі та навчальні заклади;
- іноземні урядові та неурядові структури;
- громадські організації [1].

Стимулюючим фактором зростання попиту на аналітичну інформацію є введення в дію методичних рекомендацій, пов’язаних з:

- інтегральною оцінкою інвестиційної привабливості підприємств та організацій [3];
- виявленням ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [4];
- здійсненням аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [5].

Отже, проведені дослідження свідчать про те, що середовище економічного аналізу характеризується багатьма негативно діючими чинниками: відсутністю рівноваги між попитом і пропозицією на аналітичні продукти, наявністю відкладеного попиту, незацікавленістю власників та менеджерів підприємств у проведенні аналізу, у зв'язку з непрозорістю прийняття рішень, дисбалансом між цінами попиту та пропозиції на аналітичні послуги у процесі аудиторської діяльності та іншими чинниками. Це підтверджує недостатній розвиток ринкових відносин в Україні.

Зменшення або ліквідація виявлених негативних чинників середовища економічного аналізу шляхом їх моніторингу дозволить посилити конкурентоздатність аналітичних послуг, підвищити рівень функціональних якостей економічного аналізу і, відповідно, сприятиме зростанню економічних вигод власників та керівництва суб’єктів господарювання та інших зацікавлених сторін.

Список літератури

1. Чалый, В. *Неправительственные аналитические центры: предложение на фоне отложенного спроса [Текст] / Валерий Чалый, Михаил Машков // Зеркало недели. – №1(476). – 10 января 2004 г. – С.4.*
2. *Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.*
3. *Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Текст] : затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. № 22. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 31 березня 1998 р. За №214/2654.*
4. *Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Текст] : затверджено наказом Міністерства економіки України від 17 січня 2001 р. №10.*
5. *Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Текст] : затверджено наказом Міністерства фінансів України та фонду державного майна України 26.01.2001 №49/121. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 8 лютого 2001 р. за №121/5312.*

РЕЗЮМЕ

Шкарабан Степан, Лазаришина Инна

Характеристика состояния экономического анализа в Украине

Рассмотрены характерные черты практики использования экономического анализа в Украине с учетом результатов проведенного анкетирования руководителей субъектов ведения хозяйства. Исследовано теоретические аспекты соотношения спроса и предложения относительно аналитической информации.

RESUME

Shkaraban Stepan, Lazarishina Inna

Description of the state of economic analysis is in Ukraine

The personal touches of practice of the use of economic analysis are considered in Ukraine taking into account the results of the conducted questionnaire of leaders. Investigational theoretical aspects of correlation of demand and supply in relation to analytical information.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2010 р.

Ольга ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Віра СЕРЕДИНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ЕВРИСТИЧНИХ МЕТОДІВ В АНАЛІЗІ ТА АУДИТІ

Запропоновано алгоритм використання колективного комбінованого евристичного методу «метаклан» для виявлення непродуктивних витрат суб'єктів господарювання.

Ключові слова

Евристичні методи, метод розташування пріоритетів, метод «мета план», непродуктивні витрати.

Економічний аналіз – це система наукових знань, яка постійно розвивається і відкрита для конструктивних змін. Розвиток методики економічного аналізу визначається об'єктивними вимогами та залежить від потреб практики. Нові умови ведення бізнесу, властиві ринку невизначеність і комерційний ризик, необхідність вивчення внутрішніх і зовнішніх факторів формування кінцевих результатів діяльності, професійна аудиторська діяльність – все це вимоги, які і зумовлюють потребу проведення обґрунтованих аналітичних досліджень.

Для того, щоб створити адекватну щодо вказаних досліджень методичну базу, економічний аналіз потребує удосконалення. Суттєво важливими з цієї точки зору є два класи методів, які доповнюють один одного при розв'язку будь-якої практичної проблеми. Це класи формалізованих і неформалізованих методів.

Формалізовані (логіко-математичні, математико-статистичні) методи необхідні для побудови кривих росту, розрахунку економічних тенденцій, визначення рівня ймовірності прогнозу та інших цілей. Евристичні механізми як інструменти систематизації неформальної інформації повинні сприяти уникненню різних видів невизначеності та формувати певне бачення можливих (прийнятних) розв'язків поставленого завдання та їх наслідків.

В економічній літературі багато уваги приділяється теоретичному та практичному дослідженню евристичних методів. Розробці питань, пов'язаних із змістом, ефективністю і сферою застосування даних методів, присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних науковців: О. Александрової,

А. Архіпова, М. Болюха, В. Бурчевського, Ф. Бутинця, В. Дворецького, В. Завгороднього, В. Пушкіної, В. Сопка та інших.

Незважаючи на значний інтерес до евристики, багато фундаментальних питань, які стосуються її змісту та практичної значимості, алгоритму застосування, є недостатньо висвітленими. Нами була зроблена спроба розібратися в сутності і типізації цих методів, показати практичне використання деяких з них [1-4]. Ця стаття присвячена розробці методики застосування колективних комбінованих евристичних методів у виявленні непродуктивних витрат господарюючих суб'єктів. До непродуктивних витрат належать: витрати від псування і нестачі матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції, оплата простоїв з вини підприємства, доплата у зв'язку з використанням робітників на роботах, що потребують менш кваліфікованої праці, вартість спожитої енергії, палива за час простоїв підприємства, невідшкодовані втрати від браку, безнадійна дебіторська заборгованість, визнані штрафи, пені, неустойки і т. п. Ці витрати виникають через комплекс причин, тому аналітик чи аудитор повинен здійснювати поелементне їх вивчення для обґрунтування управлінських рішень з метою підвищення ефективності господарювання.

Колективні комбіновані методи застосовують як інтуїцію, так і деякі правила та закономірності раціональної думки, тобто вони спрямовані на комбінацію різних методів, які об'єднані у відносно стабільну процедурну форму.

Ми вважаємо, що із сукупності колективних комбінованих методів

найбільш придатним для виявлення і мобілізації втрачених можливостей економічного зростання є метод «метаплан».

Цей метод добре комбінується з іншими методами, подані у письмовій формі ідеї відрізняються більшою обґрунтованістю і чіткістю, ніж усно висловлені ідеї, хоча часто перші бувають менш оригінальними; обов'язковість письмового викладу ідеї не дозволяє членам групи навіть тимчасово залишатися пасивними. Крім того, метод «метаплан» поєднує в собі переваги методу мозкової атаки, а також позитивні риси візуального спостереження.

На рис. 1 унаочнено можливу схему реалізації методу «метаплан» для виявлення непродуктивних витрат господарюючих суб'єктів.

Крок 1. Модератор дає завдання групі, яка складається з 15-20 осіб, скласти карту втрат. Члени групи, відповідаючи на питання: «У чому полягають втрати, які треба усунути?», «Що собою представляють мобілізовані резерви?», заповнюють (кульковою ручкою) різнокольорові картки.

Переваги такої реєстрації ідей полягають у наступному:

- тривалість представлення ідей скорочується внаслідок одночасного заповнення всіх карток;
- різноманітні ідеї, рекомендації можуть бути швидко згруповані та перегруповані на узагальненому табло;
- різні кольори карток і записів дозволяють полегшити роботу із систематизації;
- форма карток змушує формулювати відповіді коротко, у формі команд;
- принцип «на одній картці одна відповідь» полегшує роботу зі складання карти втрат.

Крок 2 передбачає формування так званої

інформаційної біржі методу «метаплан». Картки з відповідями надходять на узагальнене табло, розмір якого складає приблизно 1,6 x 4 м. У ньому вільно розташовуються 5-6 карток кожного з 20 осіб групи, тобто всього 100-120 відповідей.

Виявлені втрати та резерви класифікують у групи залежно від місць виникнення: втрати у використанні основних засобів, трудових ресурсів, предметів праці.

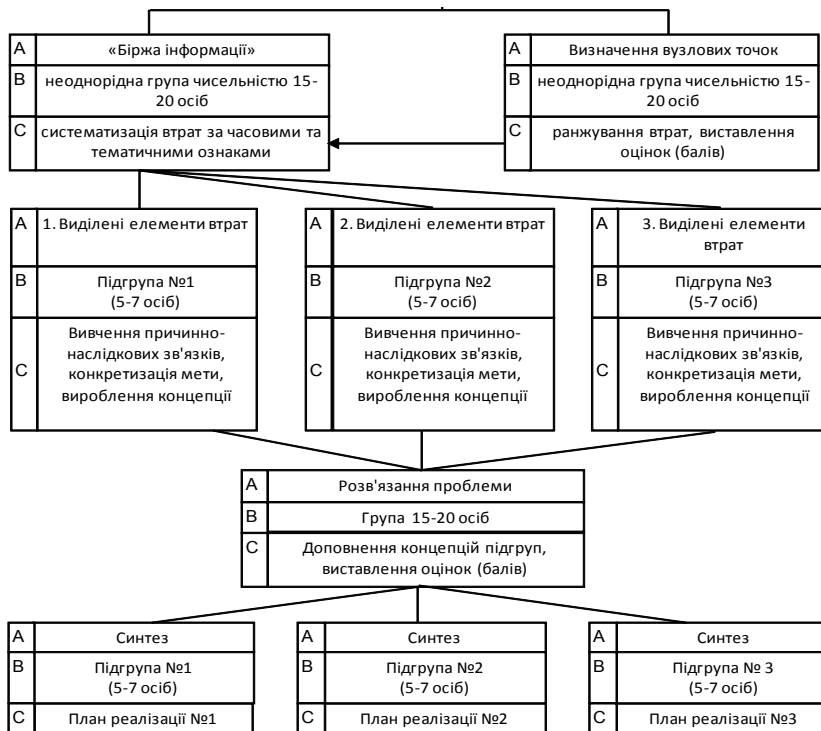
Таку класифікацію модератор (керівник сесії) здійснює шляхом наклеювання кольорових карток по графах таблиці (рис. 2), що відображають місця виникнення втрат.

Крок 3. Для вивчення причинно-наслідкових зв'язків між особливо важливими втратами, виявленими групою, модератор виокремлює неоднорідні підгрупи по 5-7 осіб. Причому група може критикувати склад підгруп і рекомендувати зміни.

Цими підгрупами визначаються причинно-наслідкові зв'язки і знаходиться відповідь на питання «Чому є (чи були) втрати?», ранжуються причини господарських втрат на основі бальних оцінок. Сумуючи бали, виставлені членами групи, виявляють проблему, яка є найбільш важливою (рис. 3).

Важливість місць виникнення господарських втрат, їх відбір і ранжування може здійснюватися різними методами. Серед них досить ефективними є такі методи: метод рангів, метод попарного зіставлення, метод розташування пріоритетів.

Відповідно до методу рангів, експерт повинен пронумерувати місця, які конкурують між собою через їх бальну оцінку, присвоївши оцінку 1 тому параметру, який отримав найменше число балів, 2 – більшу кількість балів і т. д.



Позначення: А - назва кроків (етапів); В - учасник; С - задача.

Рис. 1. Схема реалізації методу «метаплан»

Часові використання і ліквідації втрат	горизонти резервів	Матеріально- технічне постачання	Предмети праці	Засоби праці	Кадровий потенціал	Вироб- ництво	Збут	Фінансовий стан
Одразу За короткий період часу Протягом тривалого періоду								

Рис. 2. Структура інформаційної біржі методу «метаплан»

Місця втрат	Учасники					Сума балів	Черговість вирішення проблеми
	A	B	C	D	E		
Матеріально-технічне постачання	2	5	6	6	5	24	6
Предмети праці	5	3	2	1	4	15	3
Засоби праці	4	2	4	3	1	14	2
Кадровий потенціал	6	6	1	5	3	21	5
Збут	3	1	3	2	2	11	1
Виробництво	1	4	5	4	6	20	4
Фінансовий стан	3	5	6	6	5	25	7

Рис. 3. Матриця переваг, складена членами групи

Враховуючи думку всієї групи на основі застосування методу рангів, можна зробити висновок про те, що втрати при реалізації продукції вважаються кожним учасником оцінки найбільш важливими, а тому можна приступити до складання детального плану вирішення проблеми. Думки відносно втрат у використанні предметів праці розійшлися (бали присвоювалися від 1 до 5), тому даний варіант повинен бути детально проаналізований у процесі подальшої роботи. Для подальшої оцінки втрат у матеріально-технічному постачанні, кадровому потенціалі, виробництві і їх уточнення можна рекомендувати метод голосування «за-проти», бо оцінки окремих учасників часто прямо протилежні.

Крок 4. Підгрупа веде пошук напрямків розв'язання проблеми, відшукаючи можливі причини втрат. Наприклад, основними причинами зниження обсягів продажу продукції можуть бути:

- неінформованість про потреби споживачів стосовно асортименту та якості продукції через недоліки системи дослідження ринку;
- неузгодженість планування виробництва і реалізації продукції;
- неправильний вибір каналів збуту;
- відсутність ефективної реклами;
- неефективна цінова політика і т. п.

Щоб встановити важливість причин зниження обсягів продажу, їх можна ранжувати із використанням методу розташування пріоритетів [5]. Суть методу полягає в тому, що експерти складають матрицю попарного порівняння аналізованих причин (рис. 4).

Якщо одна причина є менш важливою за іншу, то в матрицю записують 0,5; дорівнює – 1; є більш важливою – 1,5. Далі послідовно знаходять абсолютні пріоритети у кожному показникові (P_j). Для цього сумують значення по рядках матриці і записують в спеціальну графу P_i . В нашому випадку $P_i=25$. Відносний пріоритет причин (коефіцієнти важливості) розраховують за формулою $a_i = \frac{P_i}{\sum P_i}$. У нашому випадку важливість причини неінформованість про потреби споживачів стосовно асортименту та якості продукції через недоліки системи дослідження ринку» складає 16%.

Вивчення матриці важливості причин зниження обсягу реалізації дає можливість стверджувати, що перш за все підприємство повинно зосередити свою увагу на формуванні гнучкої цінової політики та виборі раціональних каналів збуту продукції.

Крок 5. Представники підгрупи знайомлять всю групу з отриманими висновками що є, на думку підгрупи, найбільш суттєвою втратою чи резервом; які фактори (причини) відіграють визначну роль у їх виникненні; які шляхи розв'язання проблеми, рекомендовані групою.

Після цього модератор концентрує всю творчу силу групи на вирішенні питання «Як можна вирішити проблему?», сумує письмові від-повіді на табло і систематизує відповіді.

Крок 6. Група складає план розв'язання проблеми, використовуючи при цьому ідеї загального табло, комбінуючи і розвиваючи їх далі.

Обговорення варіантів розв'язання проблеми в рамках методу «мета план» рекомендується з використанням методів «за-проти», *колективного блокнота чи «б35»*.

При підготовці методу голосування «за-проти» група, яка складається з 15-20 осіб, визначає варіанти розв'язання проблеми і представляє їх у схематичному вигляді.

На першому етапі реалізації методу «за-проти» до кожного варіанта розв'язання проблеми прикріплюють по два представники концепції «за» (тобто захисників, які позитивно характеризують варіант) і стільки ж представників концепції «проти» (тобто противників даного варіанта).

Представники концепцій «за» і «проти» по черзі отримують слово і коротко наводять свої аргументи, які фіксуються на табло з тим, щоб всі члени журі одночасно мали загальну уяву про всю сукупність аргументів. Тривалість першого етапу – 10-15 хвилин. На другому етапі представники концепцій «за» і «проти» міняються ролями і приводять додаткові аргументи «за» і «проти» аналізованих варіантів, які знову фіксуються на табло. Всі аргументи обговорюються журі на третьому етапі і при необхідності доповнюються новими.

Причини	<i>a</i>	<i>б</i>	<i>в</i>	<i>г</i>	<i>д</i>	Π_i	a_i
а	1,0	0,5	1,0	0,5	1,0	4,0	0,16
б	1,5	1,0	1,5	1,5	0,5	6,0	0,24
в	1,0	0,5	1,0	0,5	1,5	4,5	0,18
г	1,5	0,5	1,5	1,0	1,5	6,0	0,24
д	1,0	1,5	0,5	0,5	1,0	4,5	0,18
Разом:						$\Pi_i=25$	$\Sigma=1,0$

Рис. 4. Матриця важливості причин зниження обсягу реалізації

Після цього обговорення, на четвертому етапі, журі дробиться на підгрупи по 4-6 осіб, завданням яких є обробка і вдосконалення прийнятих варіантів. Підгрупи намагаються доповнити, вдосконалити одну і ту ж тему (варіант) різними способами (методами мозкової атаки, «635» чи колективного блокнота).

Використання методу «метаплан» дозволить аналітикам та аудиторам здійснювати оперативне вивчення непродуктивних витрат підприємства з метою своєчасного їх усунення в майбутньому і наблизить даний клас методів до площини їх практичного використання.

Список літератури

1. Серединська, В. М. Використання евристичних методів в оцінці і відборі оптимального варіанту рекламної діяльності [Текст] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Випуск 9. Тернопіль: Економічна думка, 2001. – С. 201-216.
2. Загородна, О. М. Загальна характеристика евристичних методів [Текст] / О. М. Загородна // Наукові записки: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Випуск 10. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – С. 46-49.
3. Загородна, О. М. Економічна евристика як важливий напрямок вдосконалення методичної бази аналізу підприємницької діяльності [Текст] / О. М. Загородна // Тези доповідей міжнародної конференції «Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства». – К. : КНЕУ, 2002. – С. 46-49.
4. Серединська, В. М. Деякі питання використання евристичних методів в економічному аналізі [Текст] / В. М. Серединська, О. М. Загородна // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Випуск 14. – Тернопіль : ТАНГ, 2005. – С. 41-47.
5. Справочник по функціонально-стоимостному аналізу [Текст] / А. П. Ковалев, Н. К. Моисеева, В. В. Сысун и др. ; под ред. М. Г. Карпунина, Б. И. Майданчика. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 431 с.

РЕЗЮМЕ

Загородна Ольга, Серединська Вера

Использование эвристических методов в анализе и аудите

Предложен алгоритм использования коллективного комбинированного эвристического метода «метаплан» для выявления непродуктивных расходов субъектов хозяйствования.

RESUME

Zagorodna Olga, Seredynska Vira

Using of heuristic methods in the analysis and audit

An algorithm using of the collective and combined heuristic method «metaplan» is proposed for the purpose of identifying unproductive expenses of business subjects.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2010 р.

Ганна КАРМЕЛЮК

кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет

Христина КАРМЕЛЮК

слухач магістратури,
Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Побудовано дев'ять адекватних економетричних моделей залежностей вихідного та вхідного туристичних потоків від різних економічних чинників і дві економетричні моделі обороту роздрібною торгівлю та ресторанного господарства від зовнішнього потоку. Проведено аналіз даних моделей.

Ключові слова

Туристична галузь України, туристи, туристичні потоки, економетричні моделі туристичних потоків, еластичність.

Сьогодні туризм є найбільш розвинутою та найбільш динамічною галуззю економіки. Частка туризму перевищує 10% світової торгівлі послугами, а це дає змогу прогнозувати, що до 2020 р. туризм повинен вийти на перше місце. На туризм припадає близько 12 % загальносвітового валового продукту та 7 % світових інвестицій. [8]. Безпосередньо у світовій сфері туристичних послуг зайнято понад 260 млн. осіб, що становить 10 % працюючих. Більше як у 40 державах туризм є головним джерелом поповнення бюджету, а ще у 70 – однією з трьох основних статей.

Туризм – це саме та галузь економіки, яка заслуговує в Україні більшої уваги для розвитку, оскільки вона може забезпечити значний внесок в скарбницю держави у вигляді нових робочих місць, збільшення надходжень від зовнішньоекономічної діяльності та поповнення бюджету через сплату податків [5, с. 215-216; 6, с. 229-231]. Хоча проблемі розвитку туризму в Україні присвячено значну кількість досліджень, в основному вони містять описовий характер. Декілька економетричних моделей було запропоновано лише в роботах [1, с. 170-171; 2, с. 111-113].

Тому у даній статті ми проаналізували стан туристичної галузі України, виявили основні закономірності її розвитку, дослідили вплив різних економічних чинників на величину туристичного вихідного потоку з України та вхідного в Україну. На основі статистичних даних за період 2000-2007 рр. з використанням методів кореляційно - регресійного аналізу було запропоновано ряд економетричних моделей, що дозволить спрогнозувати розвиток даного процесу на майбутній

стан розвитку туристичної галузі [3; 4]. Для розрахунків була використана програма Excel.

1. Незважаючи на позитивну динаміку кількості туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України за 2000- 2007 рр., нестабільна політична ситуація (2004 р. – президентські вибори, 2005 р. – зміна влади) негативно впливає на стан галузі.

2. Ту ж саму динаміку можна простежити відносно кількості іноземних туристів, що відвідали Україну. Отже, потрібно покращувати імідж України (див табл. 1).

3. Позитивна динаміка простежується як для кількості іноземних громадян, що приїхали в Україну, так і для кількості туристів-громадян України, які виїхали за кордон.

4. Росте довіра вітчизняних споживачів турпродукту до суб'єктів туристичної діяльності. Це можна описати:

а) лінійною економетричною моделлю залежності кількості туристів Y обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України від кількості внутрішніх туристів x_3 :

$$Y = 0,8904x_3 + 957561; R^2 = 0,8137. \quad (1)$$

Тут Y - кількість туристів, яких обслуговували туристичні організації, x_3 – кількість внутрішніх туристів, R^2 – коефіцієнт детермінації, який показує, що на 81,37 % варіація залежної змінної Y пояснюється за рахунок незалежної змінної x_3 . Коефіцієнт кореляції $r = \pm\sqrt{R^2} = 0,902$ характеризує високий ступінь щільності лінійної залежності між випадковими величинами (X_3, Y).

Для оцінки рівня адекватності побудованої економетричної моделі

Таблиця 1. Основні показники, що характеризують туристичну галузь України*

Роки	Кількість туристів, яких обслуговували туристичні організації	Кількість громадян, які виїхали за кордон	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	Кількість внутрішніх туристів	Кількість українських туристів, що виїжджають за кордон	Доходи населення	Кількість безробітних громадян
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
2000	2013998	13422320	6430940	1350774	285353	128736	2655800
2001	2175090	14849033	9174166	1487623	271281	157996	2455000
2002	2265317	14729444	10516665	1544956	302632	185073	2140700
2003	2856983	14794932	12513883	1922010	344332	215672	2008000
2004	1890370	15487571	15629213	1012261	441798	274241	1906700
2005	1825649	16453704	17630760	932318	566942	381404	1600800
2006	2206498	16875256	18935775	1039145	868228	472061	1515000
2007	2863820	17334653	23122157	2155316	336049	614984	1417600

*Таблиця складена автором на основі даних Держкомстату та Державної служби туризму і курортів

експериментальним даним використовують критерій Фішера F [7, с. 61-62]. Оскільки ми досліджували ряд статистичних даних за 2000-2007 рр., то $n = 8$, для $k_1 = 1$, $k_2 = 6$ і надійності $P = 0,95$ (імовірності помилки – значущість $\alpha = 1 - P = 1 - 0,95 = 0,05$), $F_{кр} = 5,99$. Використання статистичного критерію Фішера узгодженості вказує на її адекватність. Як видно з даної моделі, з десяти внутрішніх туристів України дев'ять користується послугами туристичних фірм. Еластичність

$E_x(y) = \frac{dy}{dx} \cdot \frac{x}{y} = y' \cdot \frac{x}{y}$ виражає наближений відсоток приросту функції Y , який відповідає однопроцентному приросту аргумента. Коефіцієнт еластичності розраховувався при аргументі (даних) за 2007 р. Коефіцієнт еластичності $E_{X_3}(Y)$ складає близько 0,7, що означає, що збільшення потоку внутрішніх туристів на 1% приводить до збільшення кількості туристів обслуговуваних тур фірмами приблизно на 0,7%.

б) Для параболічної економетричної моделі $Y = 4 \cdot 10^{-7} x^2 - 0,4136x + 2 \cdot 10^6$, $R^2 = 0,8359$, коефіцієнт еластичності $E_{X_3}(Y)$ складає 0,98, що означає: збільшення кількості внутрішніх туристів на 1% приводить до збільшення кількості туристів обслуговуваних турфірмами

приблизно на 0,98%. Таким чином, робимо висновок, що туристи довіряють організаціям свого відпочинку вітчизняним туристичним фірмам.

5. Кількість Українських туристів, що виїжджають за кордон x_4 , зростає разом із доходами населення x_5 України. Запропоновано 3 кореляційно-регресійні моделі:

$$\text{а) лінійна } X_4 = 1,6641x_5 + 8566,8; R^2 = 0,9411, r = 0,970. \quad (2)$$

Використання статистичного критерію Фішера вказує на адекватність даної моделі. Як видно з моделі (рис. 1), збільшення доходів всього населення України на 10 млн. грн. приводить до додаткової появи близько 17 українських туристів, що виїжджають за кордон. Коефіцієнт еластичності $E_{X_5}(Y) = 0,992$, що означає: збільшення доходів всього населення України на 1% збільшує потік українських туристів виїжджаючих туристів на близько 1%.

$$\text{б) параболічна } X_4 = 4 \cdot 10^{-6} x_5^2 - 0,743x_5 + 308202; R^2 = 0,9863. \quad (3)$$

Коефіцієнт еластичності $E_{X_5}(Y) = 1,945$, що означає: збільшення доходів всього населення України на 1%

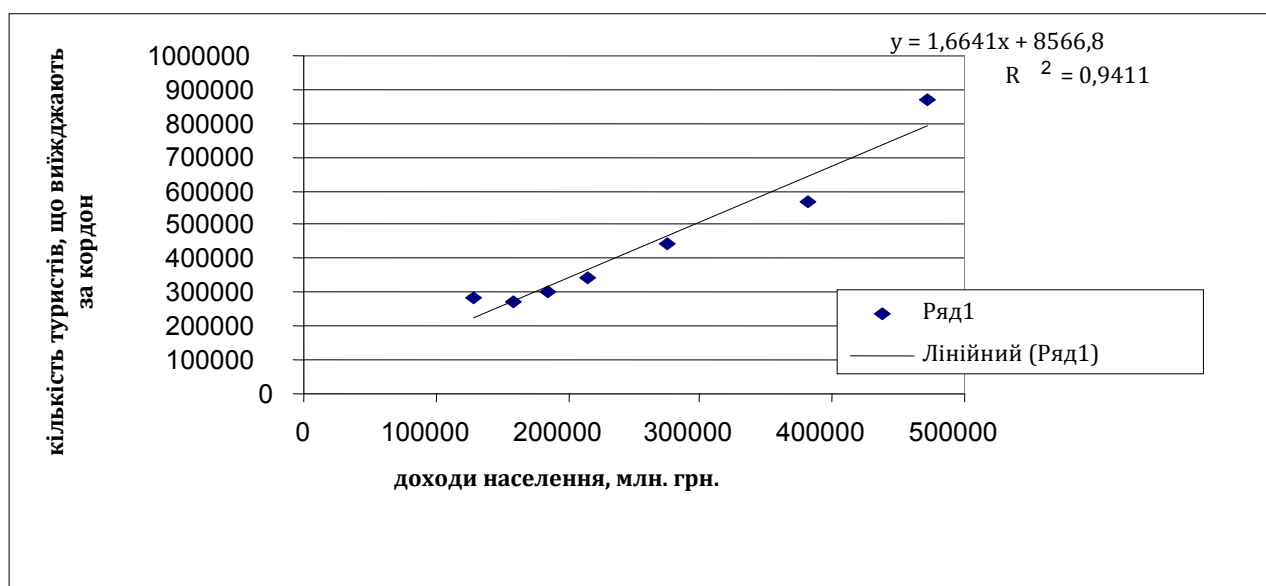


Рис. 1. Кореляційно-регресійна залежність кількості туристів, що виїжджають за кордон x_4 від доходів населення x_5 .

збільшує потік виїжджаючих українських туристів на близько 1,9 %.

$$v) \text{ експоненційна } X_4 = 168994 e^{-3 \cdot 10^{-6}}; R^2 = 0,9795. \quad (4)$$

6. З таблиці 1 також стає очевидним, що у роки політичної невизначеності кількість внутрішніх туристів різко спадає, незважаючи на постійне зростання доходів населення України. Урядова політика щодо зростання доходів населення (середньомісячна зарплата в грн.) комплексно вплинула на економіку в цілому і на туризм зокрема (табл. 2). Потік українських туристів, що виїжджають за кордон X_4 , залежно від середньомісячної зарплати в гривнях може бути подане такими кореляційно-регресійними моделями:

$$a) \text{ лінійна: } X_4 = 570,87x_7 + 157392; R^2 = 0,8153. \quad (5)$$

Використання критерію Фішера вказує на адекватність даної моделі. Згідно з даною моделлю збільшення середньомісячної зарплати на 1 грн. у межах України приводить до зростання кількості українських туристів, що виїжджають за кордон приблизно на 571 особу. Коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_4) = 0,84$, а це означає, що коли збільшити середньомісячну зарплату на 1%, то кількість українських виїжджаючих туристів зростає приблизно на 0,84 %.

$$b) \text{ параболічна } X_4 = 1,0055x_7^2 - 591,22x_7 + 397797; R^2 = 0,9 \quad (6)$$

Для квадратичної моделі коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_4) = 2,05$, а це означає, якщо збільшити середньомісячну зарплату на 1%, то кількість виїжджаючих українських туристів зростає приблизно на 2 %.

7. Історично склалось, що міжнародною розрахунковою вільно конвертованою валютою виступає долар. Тому, більша кореляція простежується між кількістю українських туристів, що виїжджають за кордон (X_4) і середньомісячною зарплатою X_8 (табл. 2) громадян України вираженою в доларах. Це може бути подано такою моделлю:

$$X_4 = 3475,9 x_8 + 88178, \text{ де } R^2 = 0,9343. \quad (7)$$

Аналіз даної моделі показує, що збільшення середньомісячної зарплати громадян України на 1 долар США збільшує кількість укр. туристів, що виїжджають за кордон на 3476 осіб. Коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_4) = 0,89$, що означає: якщо збільшити середньомісячну зарплату в дол. США на 1%, то кількість українських виїжджаючих туристів зростає приблизно на 0,89 %.

Аналогічна тенденція простежується і щодо сукупної кількості громадян України, що виїжджає за кордон.

8. Державна підтримка зайнятості принесла позитивні результати і у сфері туризму. З 2001 року спостерігається, поряд з зменшенням кількості безробітних X_6 , зростання кількості українських туристів, що виїхали за кордон (табл. 1). Це відображено у такій економетричній моделі:

$$X_4 = 6 \cdot 10^{-7} x_6^2 - 2,8823x_6 + 4 \cdot 10^6; R^2 = 0,9032. \quad (8)$$

Критерій Фішера вказує на адекватність даної моделі. Коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_4) = -2,03$, і означає: якщо кількість безробітних спадає на 1%, то кількість українських туристів виїжджаючих туристів зростає приблизно на 2 %.

9. Зростання кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів України X_9 покращує динаміку зростання кількості іноземних громадян, що обслуговуються цими закладами (табл. 2.).

10. Цільова програма держави із збереження і примноження природної та культурної спадщини України збільшує кількість іноземців, що відвідують Україну (табл. 2, X_{10} , рис. 2). Особливо це стосується заповідників та природних національних парків. Це може бути описано такою кореляційно - регресійною залежністю:

$$X_{10} = 2 \cdot 10^6 x_8 - 5 \cdot 10^7, \text{ де } R^2 = 0,9362, \quad (9)$$

тут X_{10} - кількість заповідників та природних національних парків.

Аналіз даної моделі показує, що збільшення кількості заповідників та природних національних парків на одиницю збільшить кількість іноземних громадян, які приїжджають на Україну на 2 млн. осіб.

11. Державна програма по залученню капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону довкілля X_{11} позитивно впливає на кількість іноземців X_2 , що

Таблиця 2. Основні показники, що характеризують туристичну галузь України*

Роки	Середньомісячна зарплата в грн.	Середньомісячна зарплата в доларах США	Кількість санаторно-курортних оздоровчих закладів	Кількість заповідників та природних національних парків	Обсяг капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону довкілля, млн. грн.	Прямі іноземні інвестиції у готелі та ресторани, млн. грн.	Оборот роздрібною торгівлі, млрд. грн.	Оборот ресторанного господарства, млрд. грн.
	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}
2000	230,13	44,1	10817	31	3224,3	115,6	47,5	2,1
2001	311,08	57,2	11778	32	3675,8	123,5	59	2,5
2002	376,38	71,03	14040	33	3827,3	183,2	68,8	2,8
2003	462,27	86,6	18119	33	4508,9	257,7	87,6	3
2004	589,62	110,5	22620	36	5987,7	282,5	116,3	3,5
2005	806,19	151,9	21518	36	7089,2	325,1	174,4	7,5
2006	1041,44	206,2	21312	38	7366,6	426,6	237,8	9,1
2007	1351,14	267,5	21391	38	9691	430,6	325,1	11,7

*Таблиця складена автором на основі даних Держкомстату та Державної служби туризму і курортів

в) експоненційна $X_4 = 168994 e^{-3 \cdot 10^{-6}}; R^2 = 0,9795$. (4)

6. З таблиці 1 також стає очевидним, що у роки політичної невизначеності кількість внутрішніх туристів різко спадає, незважаючи на постійне зростання доходів населення України. Урядова політика щодо зростання доходів населення (середньомісячна зарплата в грн.) комплексно вплинула на економіку в цілому і на туризм зокрема (табл. 2). Потік українських туристів, що виїжджають за кордон X_4 , залежно від середньомісячної зарплати в гривнях може бути подане такими кореляційно-регресійними моделями:

а) лінійна: $X_4 = 570,87x_7 + 157392; R^2 = 0,8153$. (5)

Використання критерію Фішера вказує на адекватність даної моделі. Згідно з даною моделлю збільшення середньомісячної зарплати на 1 грн. у межах України приводить до зростання кількості українських туристів, що виїжджають за кордон приблизно на 571 особу. Коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_7) = 0,84$, а це означає, що коли збільшити середньомісячну зарплату на 1%, то кількість українських виїжджаючих туристів зростає приблизно на 0,84 %.

б) параболічна $X_4 = 1,0055x_7^2 - 591,22x_7 + 397797; R^2 = 0,9$ (6)

Для квадратичної моделі коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_7) = 2,05$, а це означає, якщо збільшити середньомісячну зарплату на 1%, то кількість виїжджаючих українських туристів зростає приблизно на 2 %.

7. Історично склалось, що міжнародною

розрахунковою вільно конвертованою валютою виступає долар. Тому, більша кореляція простежується між кількістю українських туристів, що виїжджають за кордон (X_4) і середньомісячною зарплатою X_8 (табл. 2) громадян України вираженою в доларах. Це може бути подано такою моделлю:

$X_4 = 3475,9 x_8 + 88178, de R^2 = 0,9343$. (7)

Аналіз даної моделі показує, що збільшення середньомісячної зарплати громадян України на 1 долар США збільшує кількість укр. туристів, що виїжджають за кордон на 3476 осіб. Коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_8) = 0,89$, що означає: якщо збільшити середньомісячну зарплату в дол. США на 1%, то кількість українських виїжджаючих туристів зростає приблизно на 0,89 %.

Аналогічна тенденція простежується і щодо сукупної кількості громадян України, що виїжджає за кордон.

8. Державна підтримка зайнятості принесла позитивні результати і у сфері туризму. З 2001 року спостерігається, поряд з зменшенням кількості безробітних X_6 , зростання кількості українських туристів, що виїхали за кордон (табл. 1). Це відображено у такій економетричній моделі:

$X_4 = 6 \cdot 10^{-7} x_6^2 - 2,8823x_6 + 4 \cdot 10^6; R^2 = 0,9032$. (8)

Критерій Фішера вказує на адекватність даної моделі. Коефіцієнт еластичності $E_{X_4}(X_6) = -2,03$, і означає: якщо кількість безробітних спадає на 1%, то кількість українських туристів виїжджаючих туристів зростає приблизно на 2 %.

9. Зростання кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів України X_9 покращує динаміку

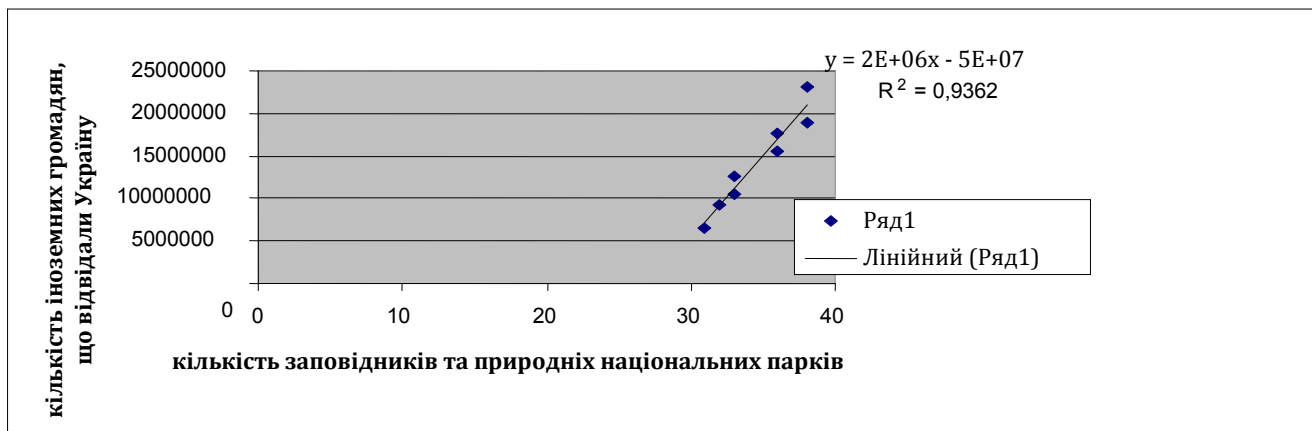


Рис. 2. Кореляційно-регресійна залежність кількості іноземних громадян, що відвідують Україну, від кількості заповідників та природних національних парків

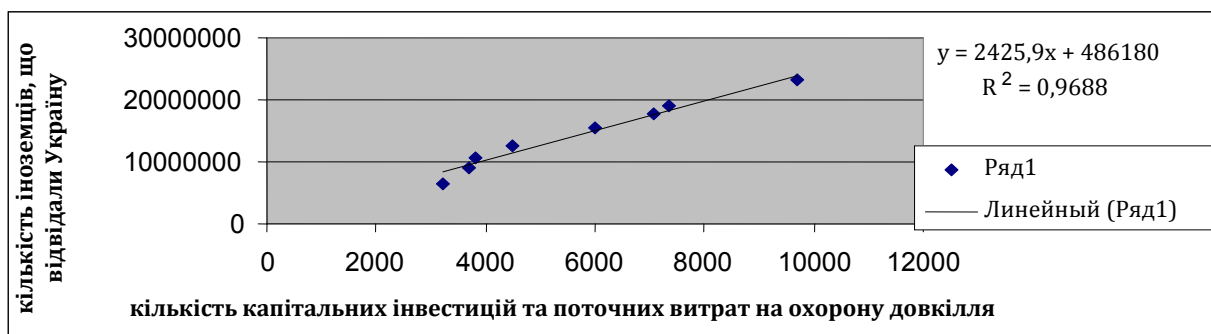


Рис. 3. Кореляційно-регресійна залежність кількості іноземних громадян, що відвідують Україну від кількості капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону довкілля

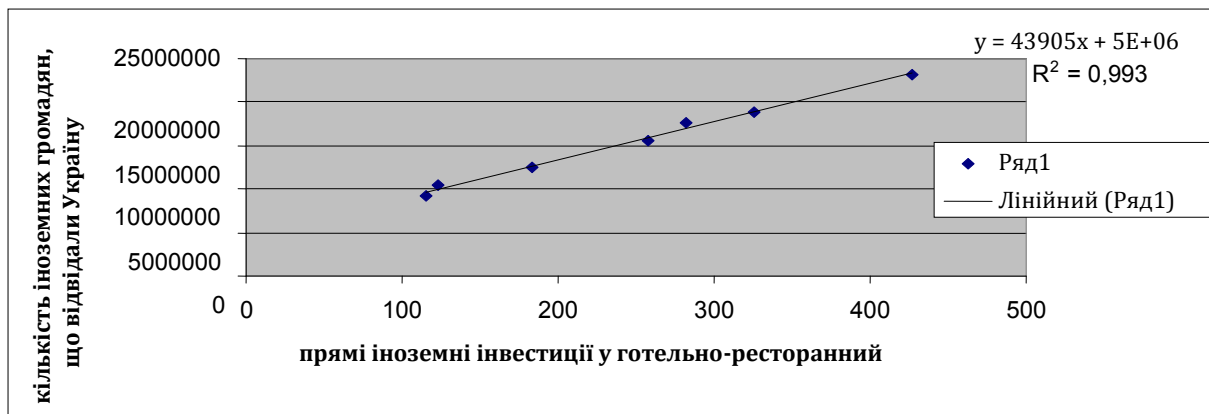


Рис. 4. Кореляційно-регресійна залежність кількості іноземних громадян, що відвідали Україну від кількості іноземних інвестицій у готельно-ресторанний комплекс

зростання кількості іноземних громадян, що обслуговуються цими закладами (табл. 2.).

10. Цільова програма держави із збереження і примноження природної та культурної спадщини України збільшує кількість іноземців, що відвідують Україну (табл. 2, X_{10} , рис. 2). Особливо це стосується заповідників

та природних національних парків. Це може бути описано такою кореляційно - регресійною залежністю:

$$X_{10} = 2 \cdot 10^6 x_8 - 5 \cdot 10^7, \text{ де } R^2 = 0,9362, \quad (9)$$

тут X_{10} – кількість заповідників та природних

Список літератури

1. Булатова, О. В. Закономірності та прогноз розвитку туристичної галузі України [Текст] / О. В. Булатова, Я. А. Дубенюк // Вісник ДІТБ. – 2006. – №10. – С. 168-175.
2. Головчан, А. И. Экономико-статистическое моделирование управления развитием туристических дестинаций [Текст] / А. И. Головчан // Вісник ДІТБ. – 2008. – №12. – С. 108-114.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державна служба туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua>.
5. Кармелюк, Х. В. Державне регулювання міжнародної туристичної діяльності [Текст] / Х. В. Кармелюк // «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації»: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (26-27 лютого 2009р., м. Тернопіль). – Тернопіль : ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – С. 215-217.
6. Кармелюк, Х. В. Роль державного сектору в індустрії туризму [Текст] / Х. В. Кармелюк // «Формування нового світового економічного порядку»: матеріали Міжнародної наукової конференції молодих вчених (14-14 травня 2009 р., м. Тернопіль). – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – С. 229-231.
7. Новак, Е. Введение в методы эконометрики [Текст]: сборник задач / Эдвард Новак; пер. с польск. / Под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 248 с.
8. The Travel & Tourism Competitiveness Report [Electronic resource]. – March 05. – 2008. Available at: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/TravelandTourismReport/index.htm>.

РЕЗЮМЕ

Кармелюк Анна, Кармелюк Кристина

Эконометрические модели туристической отрасли Украины

Построено одиннадцать адекватных эконометрических моделей зависимости исходящего и входящего потоков от разных экономических факторов. Проведен их анализ.

RESUME

Karmelyuk Anna, Karmelyuk Khrystyna

Econometric models of Ukrainian tourism industry

Eleven econometric models of outgoing and incoming flows on various economical aspects were built and analysed.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2010 р.

АНАЛІЗ СПІВВІДНОШЕННЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ

В статті розглянуто форми та зміст узгодження системи бухгалтерського обліку та системи національних рахунків їх взаємозв'язок з метою виявлення шляхів гармонізації.

Ключові слова

Облікові системи, система бухгалтерського обліку, система національних рахунків, інтеграція, конвергенція, узгодження.

Історично склалося так, що система бухгалтерського обліку, через силу предмет та методи останнього, здатна змодельовати картину реальної діяльності підприємства, тобто надавати інформацію про фінансовий стан підприємства, його фінансові результати та інше. Таким чином, очевидним є те, що бухгалтерський облік, як облікова система, надає можливість формування об'єктивної інформації про господарський суб'єкт та забезпечує користувачів інформацією про реальну модель фінансово господарської діяльності господарських суб'єктів на мікро-, мезо- та макрорівнях. Проте очевидним є та обставина, що потреби користувачів бухгалтерської звітності відрізняються. Облікові системи є результатами інформаційних їх запитів. Саме від того, якими будуть вимоги користувачів до облікової інформації, залежить перспектива облікової системи. Необхідність створення нової облікової системи безпосередньо породжена неспроможністю існуючих облікових систем задовольнити інформаційні запити певних користувачів інформації. Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" – користувачі фінансової звітності – фізичні або юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень [3]. У той же час у п. 9 розділу «Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів» МСБО вказано: «Користувачами фінансових звітів є існуючі та потенційні інвестори, працівники, позикодавці, постачальники та інші торгові кредитори, замовники, уряд та урядові установи і громадськість» [8, с.44]. На нашу думку, необхідно сконцентрувати увагу саме на ролі держави як користувача облікової інформації. В Україні цьому питанню не приділяється досить уваги. Хоча роль держави в економіці, особливо в період

кризи, повинна бути пріоритетною.

Уряд та урядові установи зацікавлені в розміщенні ресурсів, а значить і в ефективній діяльності підприємства. Інформація їм потрібна також для того, щоб регулювати діяльність підприємств, визначати податкову політику, як основу статистичних даних про національний дохід [8, с. 45].

Із багатьох облікових систем лише такі облікові системи як СНР (система національних рахунків – статистичний облік), бухгалтерський та податковий облік визнані на державному рівні, що закріплено відповідними законами України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про державну статистику» та нормативними документами Державних податкових органів. Офіційний статус цих систем обумовлює необхідність їх гармонізації з метою узгодження облікової інформації на різних рівнях управління економікою.

Наукові розробки у галузі взаємозв'язку статистики та бухгалтерського обліку у вітчизняній теорії та практиці досить незначні. Теоретичні проблеми, пов'язані з інтегрованою системою показників, розглядалися у працях Р. Вейцмана, А. Квітко, І. Максимова, В. Немчинова, С. Струмліна. Проте потрібно зазначити, що ці дослідження не спрямовані на ведення обліку при орієнтуванні на вимоги системи національних рахунків.

За кордоном економічні концепції макроекономічного обліку, розглядаються Х. Бартелсом, Д. Дерксеном, В. Леонтьєвим, Дж. Мідом, П. Студенським та іншими науковцями, а їх розробки є теоретичною та практичною базою дослідження у сфері системи національних рахунків.

Окремо потрібно виділити роботи таких російських вчених: А. Бакаєва, Ю. Іванова, В. Новодворського, М. Пушкіної, Є. Рібакової, О. Рібакової, Б. Рябушкіна, А. Хоріна, які вивчали взаємозв'язок системи національних

рахунків та бухгалтерського обліку.

Мета дослідження полягає у визначенні, з теоретичної точки зору, форми та змісту узгодження системи бухгалтерського обліку та системи національних рахунків, їх співвідношення та взаємозв'язку з метою виявлення шляхів гармонізації.

Дослідження в галузі взаємозв'язку різних облікових систем, зокрема бухгалтерського обліку та статистики, у вітчизняній та світовій теорії та практиці досить обмежені. На початку минулого сторіччя І. Максимов розглядає рахівництво, як науку, що вивчає господарське життя підприємства з метою його опису, управління та контролю. Він же визначив роль рахівництва в суспільстві та вказав на його значення та необхідність на державному рівні: «Бухгалтерія зі своїм незмінним подвійним методом повинна сміливо вийти на цей рівень, в ім'я єдності, ясності, порядку та збереження слідів праці поколінь» [7, с. 53-54]. Радянські вчені зазначали, що «соціалістичне будівництво потребує узагальнення інформації у масштабах всієї країни» [12, с. 447]. На цьому етапі розвитку облікових систем, як своєчасна та адекватна відповідь на інформаційний запит ключових користувачів з'являється баланс народного господарства (БНГ). Він відповідав схемам відтворення К. Маркса, концепції матеріального виробництва та трудової теорії вартості. Таким чином, в радянській літературі проблема теоретичного обґрунтування та побудови системи господарського (народногосподарського) обліку була вирішена. В. Макаров називає господарським обліком кількісне відображення господарської діяльності з метою контролю та управління нею [6, с. 9]. Цю точку зору розділяли П. Безруких [1, с. 4] та З. Кірьянова [5, с. 5-6]. Ще раніше розширив значення господарського обліку П. Новіченко: "Господарський облік організований як єдина система народногосподарського обліку у масштабі всієї країни" [9, с. 4-5].

Трансформація державного втручання в економіку, необхідність інтеграції у світове співтовариство зумовило перехід від БНГ до СНР у статистиці та розробці національних стандартів бухгалтерського обліку.

Виникнення СНР здебільшого пов'язане з потребами органів державного управління в інформації для розробки економічної політики. Необхідність державного втручання в ринкову економіку стала зрозумілою після кризи кінця 20х - початку 30х років минулого сторіччя. Розвиваючи думку Д. Кейнса, Ю. Іванов і Б. Рябушкін зазначають, що «стихийний розвиток капіталістичного господарства не може забезпечити повної зайнятості і саме тому необхідне державне регулювання економіки. Але для того, щоб воно було ефективним, необхідна сукупність макропоказників, які поєднані між собою на базі концепції «господарського кругообігу». Такою макроекономічною моделлю народного господарства стала СНР» [4].

Введення в Україні системи національних рахунків, з одного боку, дозволяє говорити про бухгалтерський облік та СНР як самостійні облікові системи, з іншого боку, побудову єдиного обліку та можливості використання бухгалтерського балансу для відображення структури всього народного господарства висунули проблему про відповідність різних видів обліку.

Можливість гармонізації офіційних облікових систем обумовлена притаманними їм спорідненими характеристиками, а саме:

- використання грошових вимірників;
- використання економічних категорій у понятійному апараті;
- орієнтація на зовнішніх користувачів інформації;
- агрегування (консолідація, узагальнення) отриманих

даних;

– є основою для рейтингових оцінок.

Основна проблема гармонізації, на нашу думку, полягає у необхідності глибокого аналізу понятійного апарату системи бухгалтерського обліку та національних рахунків. М. Пушкар зазначає: «Бухгалтери та апарат управління не можуть домовитися відносно отримання інформації для менеджерів підприємства, оскільки бухгалтери знають, як і який стандартний набір інформації можна отримати на підставі оброблених даних фінансового обліку, а менеджери вимагають оригінальної інформації, якої отримати з існуючих даних на вході в систему обліку бухгалтери або не вміють, або не хочуть, оскільки вважають, що в їх компетенцію це не входить» [10, с. 298]. На нашу думку, подібна ситуація має місце у спілкуванні бухгалтерів та статистичних органів, а інколи і в середині самих статистиків. Як приклад, можемо зазначити, що величина проміжного споживання не дорівнює величині поточних витрат на виробництво. Вона менша на величину оплати праці робітників (враховуючи відрахування на соціальні потреби), споживання основного капіталу, витраток на виробництво. Проміжне споживання враховує фінансові витрати, сплату зовнішніх матеріальних та нематеріальних послуг. І, хоча при реформуванні системи бухгалтерського обліку ми можемо бачити у звітності витрати за економічними елементами, використати ці величини для розрахунку проміжного споживання неможливо, оскільки не проведено укрупнення економічних елементів витрат шляхом виділення із складу інших затрат нематеріальних послуг, податків на виробництво, платежів, зборів, пені та штрафів.

Відмінності у встановленні витрат у бухгалтерському обліку та при формуванні проміжного споживання у СНР є причиною несистемної вибірки інформації серед бухгалтерів для заповнення статистичної звітності про витрати підприємства, що в свою чергу призводить до викривлення результатів на макрорівні.

Окремо потрібно наголосити про взаємозв'язок класифікації витрат у бухгалтерському та статистичному обліку. Наприклад, витрати на фінансування науково-дослідницької діяльності, підготовку та підвищення кваліфікації кадрів, природоохоронні заходи, проведення соціально-культурних заходів враховують елементи витраток, що належать до різних категорій СНР. До проміжного споживання відносяться матеріальні затрати та оплата нематеріальних послуг, до оплати праці – заробітна плата та соціальні відрахування, до поточних трансфертів – стипендії та оплата навчальних відпусток за рахунок підприємства, до валового нагромадження – придбання обладнання, до споживання основного капіталу – амортизація.

На нашу думку, основою гармонізації облікових систем повинно стати існування уніфікованих бланків первинного обліку, звітних та аналітичних форм, які повинні забезпечити: облік події тільки один раз; єдність показників на основі класифікацій та номенклатури; єдність оцінок матеріальних та фінансових засобів; узгодженість натуральних та часових показників для однакових подій; правильність та точність даних. Тому ми не можемо не погодитися з точкою зору спеціалістів статистичної комісії ООН, що «при розгляді взаємозв'язку між економічними даними... є необхідним логічний концептуальний зв'язок між мікроданими та агрегованими даними». Важливо зазначити, що «якщо дані збережені у вигляді первинних мікроспостережень, то вони можуть бути використані будь-яким необхідним чином у разі виникнення потреби, що значно збільшує гнучкість при складанні різних

показників» [11].

На думку російських вчених К. Грифуліна та Є. Кадочникової, бухгалтерський облік як система обліку, повинен бути зіставним з системою національних рахунків при збереженні свого предмету, інформаційних функцій, особливостей, методів і форм, завдяки інтеграції даних при спрямованості на створення наскрізної системи обліково-аналітичної інформації і одночасно диференціації напрямків її використання. При ліквідації невідповідності оцінок об'єктів обліку з точки зору економічних концепцій, що лежать в основі бухгалтерського обліку та національного рахівництва, перевага повинна бути на стороні теоретичних основ макрообліку, який генерує інформацію для органів державної влади [12].

Вважаємо, що результати ретельного аналізу понятійного апарату системи бухгалтерського обліку та СНР дозволять значно розширити аналітичні можливості всіх облікових систем. Насамперед, адекватний розрахунок доданої вартості дозволить проводити високорезультативний економічний аналіз та зіставлення на всіх рівнях економіки та в будь-якому розрізі, вирішити першочергові проблеми економічної та податкової політики держави. Формування показників про проміжне споживання та додану вартість в аналітичному обліку в силу їх переваг в економічному аналізі також є одним з напрямків гармонізації облікових

систем. Саме у можливості визначення показників по рахунку виробництва у СНР вже на мікрорівні у бухгалтерському обліку, завдяки чому забезпечується єдність та взаємозв'язок всіх видів обліку, полягає, на наш погляд, інтеграція даних бухгалтерського обліку витрат виробництва у СНР.

У той же час гармонізація бухгалтерського обліку та системи національних рахунків повинна виходити з розуміння того, що у найближчій перспективі СНР та бухгалтерський облік збережуть свої специфічні особливості, які обумовлені у вихідних постулатах. Виходячи з співвідношення бухгалтерського обліку та системи національних рахунків, на нашу думку, форма та зміст цих систем з теоретичної точки зору можуть бути наступними:

- інтеграція на основі СНР, яка запропонує спеціальну організацію ведення обліку;
- конвергенція (взаємопроникнення та взаємодоповнення) СНР та бухгалтерського обліку;
- взаємодія (доповнення) облікових систем СНР та бухгалтерського обліку;
- узгодження (гармонізація) СНР та бухгалтерського обліку як самостійних облікових систем.

Проте, враховуючи концептуальні розбіжності бухгалтерського обліку та СНР, ми вважаємо за необхідне на сучасному етапі шукати шляхи їх узгодження як самостійних облікових систем.

Список літератури

1. Безруких, П. С. Бухгалтерский учет [Текст] : учебник / П. С. Безруких, А. Н. Кашаев, Д. А. Рогулин; под ред. П. С. Безруких. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 375 с.
2. Грифуллин, К. М. Бухгалтерский учет и система национальных счетов: проблемы гармонизации учетно-аналитической информации о продукции [Текст] / К. М. Грифуллин, Е. И. Кадочникова. – Казань: Изд-во КФЭИ, 1999. – 144 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999р. № 996-ХІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&myid=4>.
4. Иванов, Ю. Н. СНС: мифы и реальность [Текст] / Ю. Н. Иванов, Б. Т. Рябушкин // Вестник статистики. – 1991. – №1. – С. 37.
5. Кирьянова, З. В. Теория бухгалтерского учета [Текст] : Учебник / З. В. Кирьянова. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 192с.
6. Макаров, В. Г. Теория бухгалтерского учета [Текст] : учебник / В. Г. Макаров. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 271 с.
7. Максимов, И. Г. Счетоводство. Краткий исторический очерк развития счетоводства и его значение в торгово-промышленных и сельскохозяйственных предприятиях [Текст] / И. Г. Максимов. – Спб. : Издание книжного склада "Коммерческая литература", 1906. – С. 53-54.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.
9. Новиченко, П. П. Учет затрат на производство в промышленности [Текст] / П. П. Новиченко, И. М. Рендухов. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 144с.
10. Пушкар, М. С. Облік як інформаційна підсистема підприємства [Текст] / М. С. Пушкар // Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні : збірник Всеукраїнської науково-практичної конференції. – ВПЦ «Київський університет», 2009. – С.298-301.
11. Разработка интегрированных баз данных для социальной, экономической и демографической статистики [Текст] / Департамент по экономике и социальным вопросам. Статистическое бюро. Методологические исследования. Серия F. №27. Нью-Йорк, 1980. – 190 с.
12. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст] : учебное пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

РЕЗЮМЕ

Краевский Владимир

Анализ соотношения и взаимосвязи учетных систем

В статье, с теоретической точки зрения, рассматриваются формы и суть согласования системы бухгалтерского учета и системы национальных счетов их соотношение и взаимосвязь с целью определения путей гармонизации.

RESUME

Krayevsky Volodymyr

The analysis of conformity and interrelation of registration systems

In article from the theoretical point of view, the form and an essence of conformity of system of accounting and system of national accounts their interrelation for the purpose of a finding of ways of their harmonization is considered.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглянуто вдосконалення процесу бухгалтерського обліку в бюджетних установах за умов використання інформаційних технологій.

Ключові слова

Бухгалтерський облік, бюджетні установи, інформаційні технології, автоматизація робочих місць.

Зростання обсягів облікової інформації в бюджетних установах пов'язане з розвитком міжбюджетних стосунків, а також появою нових формувальних і відносин, характерних для ринкової економіки, що вимагає широкого застосування сучасних способів і прийомів обробки інформації, здатних забезпечити оперативне управління процесами надання послуг. З огляду на це, та враховуючи наявність бар'єру трудомісткості формування необхідних даних в повному обсязі, розрізі й у встановлені терміни, головним напрямом удосконалення інформаційної функції обліку у бюджетних установах є застосування сучасних технічних засобів, а також побудова на їх основі автоматизованого робочого місця бухгалтера.

Проблемами розвитку та становлення автоматизації системи в бюджетних установах займалися ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: М. Білуха [19], Ф. Бутинець [32], С. Івахненко [79], В. Палій [157], В. Пігучин [160], М. Чумаченко [231] та інші.

Комп'ютеризація бюджетних установ має важливе значення у веденні бухгалтерського обліку та здійсненні контролю за наявністю і ефективністю використання ресурсів установи. Тому проблематика даної статті щодо сучасного стану бюджетних установ є актуальною.

Актуальність проблематики даної статті і визначила її мету, зокрема, розробку системи пропозицій щодо вдосконалення у застосуванні та забезпечення автоматизації бухгалтерського обліку в бюджетних установах.

Відповідно до мети в статті необхідно вирішити і завдання ведення бухгалтерського обліку у бюджетних установах шляхом його автоматизації.

Ефективна автоматизована система бухгалтерського обліку можлива лише на підґрунті принципово нового підходу до організації облікового процесу

бюджетних установ, який включає сучасні базові поняття та концепції.

Застосування інформаційних технологій вносить зміни в організацію бухгалтерського обліку (рис. 1). Обчислювальна техніка з допоміжного засобу перетворюється на визначальний фактор організації бухгалтерського обліку, трансформуючи не тільки його форму, але і зміст. Ці зміни зумовлені тим, що удосконалюються способи обробки інформації.

Це пояснюється рядом чинників. По-перше, в умовах використання персональних комп'ютерів та інших технічних засобів автоматизації обліково-аналітичних робіт первинні дані про господарські операції можуть документуватися на різних носіях інформації: традиційних паперових; технічних; твердих дисках; гнучких дисках; шляхом архівації даних тощо.

Документування в умовах АРМ – бухгалтера є найпрогресивнішим, оскільки забезпечує економію часу. При використанні засобів автоматизації обліку зникає потреба у документах, що складаються на папері [5, с. 43]. Використання комп'ютерів вносить значні зміни в організацію первинного обліку, які полягають, по-перше, у використанні електронних носіїв первинної інформації і, відповідно, електронних первинних документів і, по-друге, в автоматичному складанні первинних документів. Складання, оформлення і зберігання первинних документів при комп'ютеризованому первинному обліку має ряд відмінностей від паперової обробки дані котрі можна представити такою схемою (рис. 2). Первинний документ може складатися вручну безпосередньо на місці здійснення господарської операції без створення електронного первинного документа. Потім цей документ передається до бухгалтерії для обробки. Бухгалтер (оператор) створює за ним облікову фразу – сукупність реквізитів для зберігання в комп'ютерній базі даних, у т. ч. проводку, яка додається до

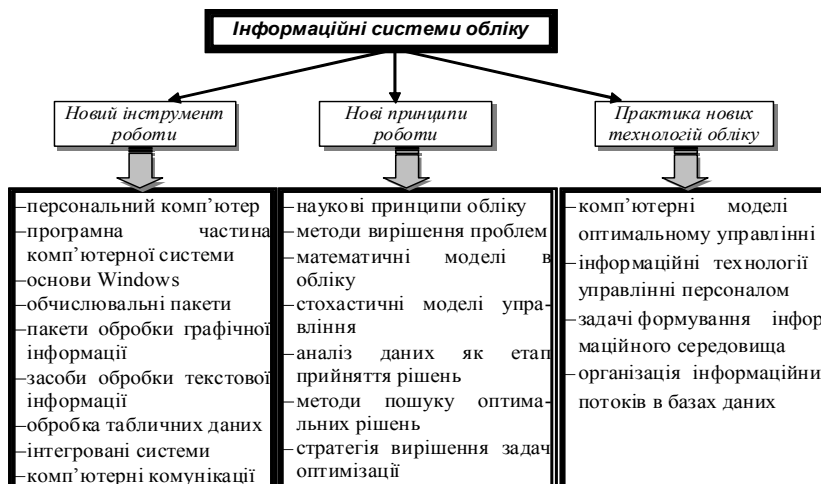


Рис. 1. Застосування інформаційних систем обліку

хронологічного масиву даних – журналу-операцій. Паралельно цей документ реєструється вручну в журнали реєстрації первинних документів.

При комп'ютеризованому обліку первинний документ може складатися або в бухгалтерії, або на робочих місцях облікових працівників, тобто у підрозділах за допомогою комп'ютерів, підключених до локальних та глобальних обчислювальних мереж, причому документи, які зберігаються на електронних носіях інформації, можуть не мати паперових аналогів. Електронний документ реєструється в комп'ютерному журналі реєстрації первинних документів, а проводки, що за ним створюються (облікова фраза), додаються до електронного журналу операцій.

Існує ряд відмінностей у технології первинного документування в комп'ютерних облікових системах, зокрема такі: накопичення і первинна обробка облікових даних відбуваються на персональних комп'ютерах, установлених безпосередньо на робочих місцях облікових працівників; обробка первинної інформації здійснюється

за принципом об'єднання процесів складання первинного документа та введення його до бази даних КІСП; автоматична реєстрація первинної інформації за допомогою технологічних датчиків, сканерів штрихових кодів, касових апаратів, смарт-карток, електронних звукувальних пристроїв, годинників, лічильників, тощо. При цьому автоматичне введення первинних даних не звільняє від необхідності оформляти згодом юридично повноцінне підтвердження здійснених господарських операцій. Система рахунків бухгалтерського обліку, є класифікаційним ознаками об'єктів обліку. Бухгалтерська динамічна інформаційна модель бюджетної установи і є якраз сукупністю бухгалтерських рахунків, їхньої кореспонденції і деталізації даних у системах аналітичного обліку.

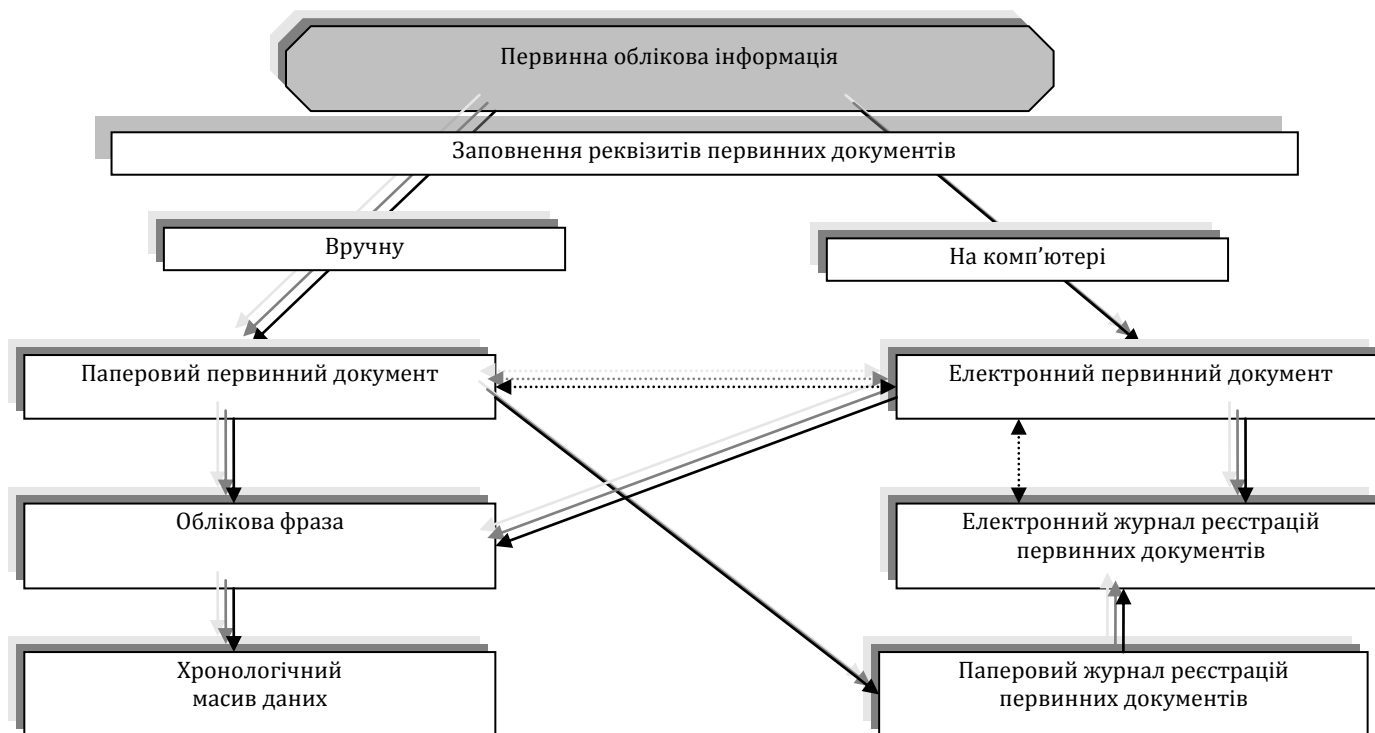


Рис. 2. Порядок внесення комп'ютеризованого первинного обліку

Ця модель визначає загальну структуру облікової інформації, у той час як ступінь деталізації інформації залежить від характеру зв'язків інформаційної бази даних у формі обліку. Основні відмінності в роботі з бухгалтерськими рахунками в комп'ютерних програмах такі:

- можливість одночасного ведення обліку в кількох планах рахунків;
- можливості аналітичного обліку значно розширені.

Багато програм, наприклад, «Галактика 5.71» та «1С: Бухгалтерия 7.7», дають змогу вводити проводки одночасно в кількох робочих планах рахунків. При цьому номер, точніше код рахунка – це досить велика кількість цифр і літер, у межах якої допускається будь-яка система кодування рахунків. У найбільш розвинутих програмних системах план рахунків може містити також опис кореспонденції кожного рахунка, отож програма просто не дозволить здійснити неправильний бухгалтерський запис.

У сучасних комп'ютерних програмах бухгалтерського обліку допустиме використання від 3 до 5 розрізів аналітичного обліку за кожним синтетичним рахунком. Це дає можливість організувати ведення аналітичного обліку відповідно до вимог до затвердженого плану рахунків і отримувати всю необхідну звітність з потрібним рівнем деталізації, проте не виключає побудови аналітичного обліку і за глибоким ієрархічним принципом. У цьому разі розробники програмного забезпечення також у цілому дотримуються концепції, яка передбачає суворе обмеження використання субрахунків і розширення номенклатури аналітичних рахунків [4, с. 216].

Можливість зберігання інформації з допомогою різних носіїв (баз даних) і виведення її у разі необхідності створює кращі умови формування вихідної інформації. У цьому випадку потрібна інформація виводиться у вигляді відеограми. Кінцева інформація може бути роздрукована в обсязі, необхідному для управління. Проте офіційні документи (уніфіковані й стандартизовані

законодавства) мають відповідати усім вимогам бухгалтерських облікових реєстрів.

В умовах АРМ також існує можливість автоматизованої передачі інформації різним користувачам (подання звітності вищим органам, формування однотипних бухгалтерських і статистичних таблиць тощо) [4, с. 160]. На підставі інформації з журналу операцій програма формує оперативні та статистичні звіти з різним ступенем деталізації та за різними розрізами (за контрагентами, товарами, рахунками, субрахунками тощо) для внутрішнього аналізу стану та діяльності підприємства, а також звіти для контролюючих органів.

Функціональні можливості програми включають в себе: новий план рахунків і податковий облік; основні засоби та нематеріальні активи; матеріально-виробничі запаси (матеріали, товари, готова продукція); облік валютних операцій; заробітну плату та кадровий облік; рахунки-фактури (журнали реєстрації, книги купівлі і продажу), накладні, рахунки; облік касових операцій «Каса»; платіжні документи «Банк»; звітність (бухгалтерська, статистична тощо).

Найбільш прийнятною для автоматизації обліку в бюджетних установах є конфігурація «Бухгалтерський облік для бюджетних установ України», розроблена московською фірмою «1 С», яка має назву «1 С: Підприємство 1.1». Окрім того, у відділеннях Державних казначейств широко використовується така система ТАСК (Трансакційна автоматизована система казначейства).

У статті обґрунтовано необхідність системного підходу до автоматизації управління. Цей підхід потребує, щоб кожний об'єкт або завдання розглядалися не самі по собі, а з урахуванням взаємозв'язків з іншими об'єктами та відповідними завданнями. Ефективна автоматизація управління можлива тільки тоді, коли вона здійснюється в єдиній системі. Якщо всі документи будуть створюватися в єдиному електронному середовищі, то перше і важливе завдання – облік – буде вирішено автоматично.

Список літератури

1. Белуха, Н. Т. *Хозяйственный учет и его роль в АСУ* [Текст] / Н. Т. Белуха. – М.: Финансы, 1972. – 72 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. *Інформаційні системи обліку. Курс лекцій* [Текст] : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко. – Житомир : ЖІТІ, 1997. – 304 с.
3. Івахненко, С. В. *Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту* [Текст] : навч. посіб. / С. В. Івахненко. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
4. Лучко, М. Р. *Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах* [Текст] : навчальний посібник / М. Р. Лучко, Н. М. Хорунжак. – Тернопіль: Видавець Стародубець В. О., 2002. – 178 с.
5. Палий, В. Ф. *Теорія бухгалтерського учета* [Текст] : учебник / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы, 1988. – 279 с.
6. Пигучин, В. *Основные проблемы автоматизации малого бизнеса* [Електронний ресурс] / В. Пигучин. – Режим доступу : <http://www.intellect-service.ru/paper45.htm>.
7. Чумаченко, Н. Г. *Принятие решений в управлении производством* [Текст] / Н. Г. Чумаченко, А. П. Савченко, В. Г. Коршев. – К.: Техника, 1978. – 192 с.

РЕЗЮМЕ

Саньоцкая Неля

Совершенствование учетного процесса при условиях использования информационных технологий

В статье рассмотрено совершенствование процесса бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях при условиях использования информационных технологий.

RESUME

Sanecka Nelya

Perfection of registration process at the terms of the use of information technologies

In the article perfection of process of record-keeping is considered in budgetary establishments at the terms of the use of information technologies.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2010 р.

Ірина СПІЛЬНИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Людмила ГАВРИЛЮК-ЄНСЕН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет

СКЛАДОВІ ФАХОВОСТІ У КОНСУЛЬТАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Стрімке зростання кількості консультаційних організацій та широти спектру їх продуктів висуває особливі вимоги до якості послуг, потребує чіткого визначення меж професії консультанта. Лише завдяки високому професійному рівню, постійним зусиллям, спрямованим на його підвищення, консультант в змозі ефективно використати зростання попиту на консультаційні послуги.

Ключові слова

Консультаційна діяльність, професія консультанта, модель фахової компетенції, мотивація, особистісні якості, етика консультанта, професійний розвиток.

Консультаційна діяльність сьогодні розглядається як невід'ємна інфраструктурна складова ринкової системи господарювання, потужна сфера економіки багатьох розвинутих країн, провідна роль якої пов'язана з сутністю інтелектуального продукту, який створюють консультаційні компанії для організацій-клієнтів з метою посилення їх конкурентних переваг, сприяючи мобілізації потенціалу та використанню наявних можливостей підвищення ефективності бізнесу.

Тенденції розвитку консультаційної діяльності варто розглядати в двох площинах: як стрімко зростаючу сферу бізнесу і як професійну діяльність (фах), сутність якої полягає у сприянні розвитку клієнтських організацій.

Питання якості консультаційних послуг, економіки та організації консультаційної діяльності активно досліджуються у фаховій літературі зарубіжними (Е. Бейч [1]; П. Блок [2]; Т. Томсон, Дж. Боніто [9]; Р. Джентл [5]; Ф. Уїкхем [11]; Г. Верніков [4]; Л. Кроль, Е. Пуртова [6]) та вітчизняними (В. Верба, Т. Решетняк [3]; О. Трофимова [10] та іншими) вченими, у т. ч. авторами цієї статті [7; 8]. Проте, зважаючи на актуальність для України розвитку цього важливого сектора ринкової інфраструктури, як теорія, так і практика консультаційної діяльності потребують подальших досліджень. Заслугує особливої уваги питання фаховості у консультаційній діяльності, а з огляду на виключну актуальність проблеми підвищення професіоналізму та якості послуг у сучасних умовах, необхідність подальших розвідок у вказаному напрямі є очевидною.

Як справедливо зазначають В. Верба та Т. Решетняк, цільовий сегмент ринку праці консультаційних фірм обмежений через високі вимоги не тільки до інтелектуальних здібностей, але й до творчих і особистих якостей консультантів [3, с. 50]. Система вимог до претендентів на посади консультантів передбачає обов'язкову економічну університетську освіту; певні особисті риси претендента (інтелектуальні здібності, висока комунікабельність, ініціативність, емоційна зрілість, моральні переконання та фізичне здоров'я); практичний досвід; відповідний вік. Оскільки професія консультанта передбачає безперервну самоосвіту та підвищення кваліфікації, навчання персоналу консультаційної фірми є запорукою підтримки її конкурентного статусу.

Хоча консультування – це за визначенням не професія, однак поняття часто ототожнюється саме з професійною діяльністю. З одного боку, консультантом завжди є фахівець в деякій професійній сфері, що виконує роботу, яка сприяє досягненню клієнтом бажаного результату. Це може бути допомога у формі надання інформації, рекомендацій, або практичного сприяння в роботі. Однак, консультант – це не тільки вузький фахівець, що володіє глибокими знаннями у певній галузі. На відміну від лікаря, бухгалтера висококваліфікований консультант зважає у своїй діяльності на численні обставини. Ідентифікація цих обставин необхідна для визначення форми надання послуг або галузі експертизи, до яких належать, наприклад управлінська, інженерна або юридична діяльність.

На думку Г. Вернікова діяльність кваліфікованого консультанта або серйозної консультаційної фірми, що надає широкий спектр послуг, повинна бути підпорядкована ряду вимог, основними з яких є такі:

1. Консультант (або консультаційна компанія) зобов'язаний володіти відпрацьованою технологією вирішення задач і необхідними навичками у формулюванні організаційного діагнозу, стратегічному плануванні, використанні інформаційних систем, а також методами аналізу та прогнозування економічного стану, діагностики загальної виробничої ситуації, встановлення контактів і т. п.
2. Консультант (або консалтингова компанія) повинен бути незалежний від постачальників продуктів і рішень у обраній галузі, від традицій, неписаних законів, що існують в організації, політики управлінського апарату. Думка консультанта повинна носити вільний і об'єктивний характер.
3. Консультаційна компанія повинна бути собою зовнішньою стосовно консультованої організації структурою.
4. Консультант (або консалтингова компанія) зобов'язаний надавати замовникам допомогу у використуванні їх власного досвіду для безперервного вдосконалення своєї діяльності.
5. З метою накопичення, аналізу, переробки та використання одержуваного досвіду консультант (або консалтингова компанія) повинен працювати з багатьма клієнтами.
6. Консультант (або консультаційна компанія) повинен справляти навчальний вплив на клієнтів [4].

Водночас, крім того, що кожен консультант повинен бути фахівцем у певній галузі – управлінні, організаційному розвитку, фінансах, навчанні тощо, він повинен володіти комп'ютерною та оргтехнікою, інформаційними технологіями, операціями з цінними паперами, письменною майстерністю, маркетингом, юриспруденцією. Всі ці обставини свідчать на користь розгляду консультування як особливого ремесла, професії, яка вимагає відповідних рис, а саме:

- високий рівень фахової підготовки;
- підприємливість;
- готовність до ризику та невизначеності;
- балансування між процесами та інтересами людей;
- управління відповідальністю;
- високі комунікативні здібності;
- постійне навчання і самовдосконалення;
- постійна необхідність підтвердження значимості і цінності своїх послуг.

Консультаційна діяльність є поєднанням фахової та підприємницької діяльності. Ці два взаємопов'язаних аспекти важко досліджувати окремо, оскільки рівень ділової активності консультативної організації безпосередньо залежить від темпів розвитку клієнтських компаній, їх галузевої належності, особливостей функціонування у бізнес-середовищі тощо. І хоч вона пов'язана з виконанням різних завдань, однак провідними з них є:

- пошук, залучення, обслуговування і утримання клієнтів;
- забезпечення підприємницької діяльності або функціонування бізнесу [1, с. 12]

Без виконання цих завдань із високим ступенем використання своїх здібностей, самовідданості та наполегливості, не зважаючи на необхідність концентрації на вирішенні окремих поточних завдань, успішна реалізація зовнішнього консультанта є

неможливою, а тривала діяльність у цій сфері є проблематичною. Удосконалення, переведення консультаційної діяльності на новий щабель якості потребує вироблення і застосування особливих стратегій зростання і диверсифікації бізнесу, вирішення етичних проблем і пошуку шляхів підвищення професіоналізму. Критичного значення для цього виду діяльності набувають такі важливі аспекти як діловий імідж та репутація.

До якостей, що забезпечують успішність виконання фахової діяльності слід віднести:

- добре розвинуті аналітичні здібності: уміння отримувати й обробляти потрібну інформацію, оцінювати, порівнювати і засвоювати її;
- здатність до абстрагування (можливість планувати діяльність і працю на дорученій ділянці, прогнозувати та передбачати її результати);
- високий рівень понятійного мислення;
- уміння приймати рішення в невизначених ситуаціях;
- здатність керувати собою (здатність до саморегуляції і рефлексії);
- розвинуті організаторські здібності (цілеспрямованість, рішучість, творчий підхід і т. д.);
- розвинуті комунікативні здібності (здатність налагоджувати взаємини, розвиненість каналів вербального та невербального спілкування, професійна компетентність і т. д.);
- уміння виявляти ділові якості підприємця (постановка і з'ясування перспективних цілей, оцінка ситуації, ухвалення рішення, кмітливість, щоб використовувати сприятливі можливості, вчасно змінювати організаційну структуру підприємства).

Серед особистісних якостей, інтересів та схильностей слід відзначити: відповідальність (здатність брати на себе відповідальність за результати своєї роботи); гнучкість (уміння реагувати на зміни в управлінських ситуаціях); креативність (творчі здібності); організованість (здатність до планування, організаторські здібності, прагнення до порядку, технологічності та нормативності); розвинута інтуїція; критичність (уміння знайти та сформулювати значимі для діяльності відхилення від установлених норм); ерудованість, енергійність; впевненість у собі та прийнятих рішеннях; цілеспрямованість, дієвість; вимогливість; прагнення до постійного особистісного зростання.

У консультуванні працює чимало фахівців, багато з них є дійсно висококласними професіоналами, інші – досить посередніми [5]. Досягнення посереднього рівня у консультуванні як мотивація для входження в цю сферу діяльності є недоречним.

Запропонована П. Блоком [2] модель фахової компетенції консультанта, або основна модель консультування (Core Consulting Model), є визначенням і описом ряду особистісних характеристик, а також особливостей мотивації, які пов'язуються з високопрофесійним консультуванням. Це ряд властивостей, встановлених у результаті практичних досліджень професійних якостей. Дана модель професійної компетенції не є описом всіх здібностей і властивостей, якими повинен володіти консультант, щоб ефективно здійснювати діяльність – вказуються лише основоположні характеристики високопрофесійного консультування.

Мотиви й особистісні якості, у певному значенні, є центральним моментом, який обумовлює поведінку консультанта. Так, наприклад, консультант, в основі мотивації якого лежить бажання справити сприятливе враження, і при цьому він мало піклується про проблеми

клієнта, при підготовці і безпосередньому проведенні презентації поводитиметься інакше, ніж його колега, основним критерієм оцінки для якого є добробут і успіх клієнта. Те, про що ми в першу чергу турбуємося (тобто, те, що лежить в основі нашої мотивації) безпосереднім чином впливає на те, як ми діємо.

Модель фахової компетенції – це лише один із елементів процесу професійного розвитку консультанта. Метою моделі є спрямування самовдосконалення консультанта на розвиток основних мотивів і поведінкових установок, що лежать в основі високопрофесійного консультування.

Процес професійного розвитку консультанта передбачає безперервне прагнення розвивати й підвищувати мотивацію і особисті якості, пов'язані з професійною компетенцією. Отже, ці мотиви і якості є призмою, крізь яку розглядатимуться всі їх дії, спрямовані на професійне вдосконалення. [9]

Професійна компетенція на рівні мотивації. Одним із принципів ефективного надання консультаційних послуг є інтерес до клієнта як до людини (групи людей). Саме щирий інтерес до клієнта служить причиною заснованих на взаєморозумінні, нерідко тривалих відносин з клієнтами. Ця ж причина дозволяє консультантові поглянути на проблему очима клієнта. Оскільки проблеми клієнта існують у рамках загальних пріоритетів, цілей і стратегічних принципів підприємства, інтерес до клієнта спонукає консультанта розглядати проблеми з погляду вигоди для організації в цілому.

Орієнтованість на клієнта стимулює намагання якомога більше дізнатися про стан справ у клієнта. Тому професійні консультанти прагнуть завчасно отримати якомога більше інформації про бізнес даної компанії, а також про окремі проблеми, з якими стикаються окремі внутрішні клієнти в ході здійснення своєї діяльності.

Високофаховий консультант завжди прагне справити позитивний вплив на клієнта, ситуацію, в якій знаходиться клієнт, або корпорацію. Оскільки консультанти прагнуть зробити позитивний вплив, вони активно займаються вирішенням питань розвитку здібностей до управління, а також стратегічними аспектами своєї діяльності, і допомагають клієнтам сконцентрувати свою увагу на аналогічних. Професійні консультанти усвідомлюють той факт, що до кожного клієнта слід застосовувати особливий підхід, а бажання вплинути на клієнта стимулює розвиток цілого ряду дієвих навичок дії.

Високопрофесійним консультантам властиве прагнення завжди досягати більшого в межах доцільного. Тобто вони не повинні намагатися використовувати ідеальне, із їхньої точки зору, рішення, якщо ситуація на підприємстві клієнта або інші аспекти дійсності накладають неперерборні обмеження на використання певного рішення.

Професійний консультант надає належну увагу правам всіх сторін, що задіяні в проекті, і гарантує ухвалення найбільш правильного з етичної точки зору рішення стосовно всіх учасників. Тому, у спілкуванні з клієнтом не допускаються двозначності, а стиль його загалом повинен бути прямим і відкритим. При цьому від консультанта вимагається робити все від нього залежне, щоб уникнути навіть ненавмисної дезінформації або зневаги інтересами клієнта чи колеги. Погляди консультантів повинні бути однаково відомі клієнтам і колегам, в той же час консультантові слід мати свій неупереджений погляд на проблему. Він не повинен сприйматися як особа, зацікавлена в підтримці однієї з конфліктуючих сторін, і повинен справляти на оточуючих враження людини, що завжди прагне до кращого,

відзначається чесністю і порядністю.

Професійна компетенція на рівні особистих якостей. Професійні консультанти виявляють значну силу волі, наполегливо досягаючи своєї мети. Вони розглядають проблему з різних точок зору, а тому повинні бути уважними до деталей і виявляти ґрунтовний підхід у процесі підготовки до виконання задач.

Важливою якістю консультанта-фахівця є жвавий розум і здатність мислити одночасно на декількох рівнях: на змістовому рівні і рівні процесів в ситуаціях групової взаємодії, на рівні стратегії і тактики при плануванні, а також на технічному та політичному рівні при проведенні первинного аналізу ситуації. Фахівці з консультування повинні володіти достатньою гнучкістю мислення і сприйняття реальності, яка дозволяє їм зрозуміти, оцінити та використати моделі мислення інших людей. У розмові доцільно використовувати прийоми доступного викладу ідей, щоб допомогти співрозмовникам прослідкувати неявні зв'язки між явищами і ситуаціями. [6]

Консультанти-професіонали здатні проаналізувати ситуацію в організації або в суспільстві і визначити існуючі суспільні моделі, а також прослідкувати зв'язки, які можуть бути неочевидними для інших людей. Вони мають цілісне уявлення про все, що відбувається з клієнтом, і стежать за даними, що надходять із різних джерел [7; 8]. Консультанти не повинні мати жодних забобів та упереджень, пов'язаних з технологією, ідеологією, психологією, і т. п.

Однією з особливостей поведінки консультантів є ненав'язлива, але очевидна упевненість у собі. Ця здатність підвищує авторитет консультанта в середовищі колег і клієнтів. Упевненість в собі стимулює готовність до ризику, досліджувати складні завдання, і аж ніяк не має на меті утвердити власну велич в очах оточуючих.

Всі вищевикладені фахові якості пов'язуються з високим рівнем надання консультаційних послуг. Спеціалізовані знання і навички в будь-якій галузі є ключовим моментом, що визначає ефективність роботи консультанта. Клієнти заручаються підтримкою останніх, оскільки вони володіють важливим досвідом для вирішення проблем. Консультант, який дійсно хоче надати допомогу клієнту, безперервно прагне підвищити рівень своєї професійної підготовки. Не слід забувати також про морально-етичні критерії роботи.

У випадках, коли консультант виявляє власну неспроможність щодо розв'язання проблеми клієнта, він повинен бути готовим визнати нестачу компетенції або досвіду, і потім або переадресувати клієнта іншому консультанту, який є більш компетентним, або набути необхідних у даній ситуації навичок, або ж зробити обидва ці кроки. Професійний консультант не повинен намагатися ввести клієнта в оману щодо своїх знань або досвіду. І це, в першу чергу, пов'язано з прагненням консультанта дбати про ділову репутацію, а також з міркувань подальших професійних перспектив.

Йдеться про технологію, що є наріжним каменем самого консультування і яку розглядають як стрижень програми фахового розвитку консультантів [9].

Про суспільне визнання консультування як професії свідчить той факт, що до числа нормативних дисциплін для студентів вищих навчальних закладів за напрямком підготовки "Менеджмент" включено курс "Управлінське консультування".

Чим приваблює ця відносно молода для незалежної України професія (до речі в Україні в першій серед країн СНД професію консультанта було внесено до професійно-кваліфікаційного довідника)? Передусім, її динамізмом та інноваційним спрямуванням. Можливістю внутрішнього

зростання, самореалізації, стрімкого оволодіння новими знаннями, постійним навчанням. Цей фах дозволяє отримати цінний досвід співпраці з різними за видами діяльності, розміром, принципами організації і культурою бізнесу компаніями. Але щоб стати консультантом замало

отримати диплом про вищу освіту, необхідно бути фахівцем, професійно і емоційно зрілою людиною, постійно рухатися уперед. Саме професіоналізм, творчість та ініціативність є запорукою успішного консультування.

Список літератури

1. Бейч Э. Консалтинговий бізнес: основи професіоналізму [Текст] / Э. Бейч ; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 272 с.
2. Блок П. Безупречный консалтинг [Текст] / П. Блок ; пер. 2-го англ. изд. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.
3. Верба, В. А. Організація консалтингової діяльності [Текст] : навч. посібник / В. А. Верба, Т. І. Решетняк . – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
4. Верников, Г. Г. Консалтинг [Електронний ресурс] / Г. Г. Верников. – Режим доступу: [//www.cfin/consulting/vernicov.ru](http://www.cfin/consulting/vernicov.ru).
5. Джентл, Р. Как сделать карьеру в консалтинге [Текст] / Р. Джентл ; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003. – 192 с.
6. Консалтинг: поиски жанра [Текст] / составители Л.М. Кроль, Е.А. Пуртова. – М.: Класс, 2004. – 336 с.
7. Спільник, І. Консалтингова діяльність як форма організації аналітичної роботи [Текст] / І. Спільник, Л. Гаврилюк-Єнсен // Економічний аналіз : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2007. – Випуск 1 (17). – С. 28-33.
8. Спільник, І. Консалтингова діяльність в Україні: проблемні питання та аналітичні аспекти [Текст] / І. Спільник // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль : Видавництво ТДЕУ «Економічна думка», 2005. – Випуск 14. – С. 85-89.
9. Томсон, Т. Огляд моделі професійної компетенції консультанта [Електронний ресурс] / Т. Томсон, Дж. Боніто. – Режим доступу : <http://uatc.com.ua>.
10. Трофимова, О. К. Введение в управленческий консалтинг [Електронний ресурс] / О. К. Трофимова. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru>.
11. Уикхэм, Ф. Консалтинг в управлении проектами [Текст] / Филип Уикхэм ; пер. 2-го англ. изд. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 368 с.

РЕЗЮМЕ

Спільник Ирина, Гаврилюк-Єнсен Людмила

Составляющие профессионализма в консультационной деятельности

Стремительный рост количества консультационных организаций и широты спектра их продуктов выдвигает особые требования к качеству услуг, нуждается в четком определении границ профессии консультанта. Только благодаря высокому профессиональному уровню, постоянным усилиям, направленным на его повышение, консультант в состоянии эффективно использовать повышение спроса на консультационные услуги.

RESUME

Spilnyk Iryna, Havrylyuk-Yensen Ljudmyla

Components of professionalism in consulting

Swift growth of consultative organizations amount and breadth of their products spectrum pulls out the special requirements to quality of services, needs clear determination of consultant profession scopes. Only thanks to a high professional level, permanent efforts directed on its rise, a consultant is able effectively to use growth of demand on consultative services.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2010 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПОМИЛОК ПРИ ПЕРЕВІРЦІ СТАТИСТИЧНИХ ГІПОТЕЗ

Запропоновано методологічні підходи до статистичного оцінювання й аналізу помилок при перевірці гіпотез. Наведено аспекти теоретичних положень, які доцільно використовувати при здійсненні статистичного оцінювання впливу окремих факторів на варіацію результативного показника, здійснено аналіз статистичних гіпотез за двома випадками.

Ключові слова

Статистична гіпотеза, помилки, статистичний критерій.

Необхідність перевірки статистичних гіпотез виникає при дослідженні різних сфер економічної та соціальної діяльності людей, демографічних явищ і процесів тощо. Оцінювання певної ознаки для генеральної сукупності здійснюється на основі значень цієї ж ознаки у вибірковій сукупності із врахуванням помилки репрезентативності. При цьому по відношенню до властивостей генеральної сукупності висувається певна гіпотеза про величину середньої та дисперсії, характер розподілу, форму та тісноту зв'язку між досліджуваними ознаками. Перевірку гіпотези здійснюють на основі виявлення та оцінювання ступеня узгодження фактичних і теоретичних даних. У випадку, якщо розбіжності між порівнюваними даними знаходяться в межах випадкових помилок, гіпотезу приймають, у протилежному випадку гіпотезу відхиляють.

Теоретичні основи та принципи обґрунтування та прийняття рішень в умовах випадкової варіації досліджуваних ознак на основі статистичних гіпотез розроблені вченими-статистиками та математиками: К. Пірсоном, Е. Нейманом, А. Н. Колмогоровим, Б. С. Ястремським, В. І. Романовським, Р. Фішером та ін.

Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних підходів до статистичного оцінювання та аналізу помилок при перевірці статистичних гіпотез за результатами вибіркового спостереження.

Завданнями дослідження є:

- Обґрунтування перевірки статистичних гіпотез.
- Визначення статистичних критеріїв, які використовують для перевірки

гіпотез.

- Встановлення області допустимих значень та критичної області за допомогою критичної точки.

Статистичні гіпотези перевіряють за даними вибіркового спостереження, які у зв'язку з обмеженістю обсягу вибірки зумовлюють можливість одержання помилкових висновків, отже в процесі дослідження виникає потреба у статистичній перевірці правильності прийнятого рішення. В результаті аналізу при перевірці статистичних гіпотез можна виявити два випадки, коли було прийняте неправильне рішення, тобто існують помилки першого та другого роду. Помилка першого роду полягає у тому, що відхилено нульову гіпотезу, хоча насправді вона є правильною. Помилка другого роду виникає у тому випадку, якщо прийнято нульову гіпотезу, коли насправді правильною є альтернативна гіпотеза.

Ймовірність допустити помилку першого роду (α) характеризує перший ризик, який ще називають рівнем значущості, а ймовірність допустити помилку другого роду (β) оцінює другий ризик. За умови, що значення α більше нуля, тому завжди існує ризик допустити помилку другого роду, оскільки $\alpha + \beta = 1$.

Статистичним критерієм називають правило, за яким нульова гіпотеза або приймається, або відхиляється. Для цього використовують випадкову величину, розподіл якої є відомим. Відповідно до встановленого закону розподілу використовують такі критерії:

- z - критерій нормального розподілу;
- t - критерій нормального розподілу та

розподілу Стьюдента;

F - критерій за законом розподілу Фішера-Снедекора;
критерій χ^2 (Хі – квадрат) за законом розподілу Пірсона та ін.

Для перевірки статистичних гіпотез використовують два види статистичних критеріїв – параметричні та непараметричні. Параметричні критерії (z , t , F , χ^2 та ін.) застосовують у випадках, коли розподіл випадкової величини у досліджуваній сукупності підпорядкований повному відомому закону. Непараметричні критерії (критерії знаків, Вілкоксона, Уайта та ін.) застосовуються тоді, коли досліджуваний розподіл значно відрізняється від нормального. Параметричні критерії ефективніші від непараметричних, але вони використовуються лише для дослідження сукупності з нормальним або близьким до нього розподілом, а непараметричні – для будь-якого розподілу за умови незалежності даних спостереження.

Вибірковий простір як множину можливих вибірових значень статистичний критерій поділяє на дві непересічні області: а) критичну область; б) область допустимих значень (область прийняття нульової гіпотези). Точки, які поділяють вибірковий простір на область допустимих значень і критичну область називають критичними точками. Критичні області, в свою чергу, поділяються на односторонню (право-лівосторонні) і двосторонню. Одностороння критична область (право- чи лівостороння) визначається наступними нерівностями:

- для правосторонньої критичної області $k > k_{кр}$ ($k_{кр}$ – додатне число),
- для лівосторонньої критичної області $k < k_{кр}$ ($k_{кр}$ – від’ємне число).

Двостороння критична область визначається нерівностями:

$$k < k_1, k > k_2, k_2 > k_1, \text{ або } |k| > k_{кр, де } k_{кр} > 0,$$

де k – фактичне значення відповідного критерію;

$k_{кр}$ – критична точка;

k_2, k_1 – права та ліва сторона двосторонньої критичної області.

Вибір однієї з двох критичних областей залежить від конкретних умов і поставленого завдання дослідження.

Якщо гіпотеза альтернативна $H_a: \bar{x}_1 \neq \bar{x}_2$, то використовують двосторонню критичну область, а при гіпотезі $H_a: \bar{x}_1 > \bar{x}_2$ – односторонню (право- чи лівосторонню) критичну область. При цьому критичну область будують таким чином, щоб вона чітко відрізняла

нульову гіпотезу від альтернативної.

Критерій перевірки гіпотез повинен зводити до мінімуму ризик припущення помилок. Тут також важливим є визначення ймовірності недопущення помилок другого роду, яку називають потужністю критерію.

Потужність критерію оцінює ймовірність відхилення нульової гіпотези, коли правильною є альтернативна гіпотеза H_a ($1-\alpha$), тобто не допускається помилка другого ряду. З цією метою потрібно вибрати найпотужніший критерій.

Потужність критерію можна підвищити за рахунок:

- збільшення рівня значущості ($\alpha = 0,10; 0,05; 0,01; 0,001; 0,0001$ та ін.);
- збільшення чисельності вибірки (n).

За результатами перевірки гіпотези роблять відповідні висновки: якщо фактичне значення критерію знаходиться у критичній області, то нульова гіпотеза відхиляється, а якщо це значення потрапляє в область допустимих значень, то нульова гіпотеза приймається.

Для кожного з вищезазначених критеріїв розроблені спеціальні статистичні таблиці, за якими знаходять його табличне значення, котре порівнюють із фактичним значенням, одержаним за результатами дослідження. Якщо фактичне значення критерію за даними вибіркового спостереження менше або дорівнює табличному, то нульова гіпотеза приймається, а якщо фактичне значення більше табличного – нульову гіпотезу відхиляють.

Прикладні аспекти вищенаведених теоретичних положень доцільно використовувати при здійсненні статистичного оцінювання впливу окремих факторів на варіацію результативного показника. При цьому якщо при аналізі такого впливу за допомогою t критерію Стьюдента виявиться, що $t_{ф} > t_{т}$, нульову гіпотезу відхиляють, а вплив чинника на результативну ознаку вважають вірогідним (істотним). Якщо перевіряють істотність різниці між середніми двох і більше малих вибірок, за умови $t_{ф} > t_{т}$, роблять висновок про те, що відмінності між середніми досить значні, тому вони не можуть бути результатом випадкових причин, тобто відмінності вважають істотними, вірогідними. У разі одержання нерівності $t_{ф} < t_{т}$, роблять зворотні висновки: досліджуваний чинник на результативну ознаку не впливає, тобто його вплив неістотний, невірогідний, а різниця між середніми також неістотна, невірогідна, в такому випадку нульова гіпотеза приймається.

Список літератури

1. Мармоза, А. Т. Теорія статистики [Текст] : навчальний посібник / А. Т. Мармоза. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 392 с.
2. Михок, Г. Выборочный метод и статистическое оценивание [Текст] / Г. Михок, В. Урсяну. – М.: Статистика, 1982. – 245 с.
3. Опря, А. Т. Статистика (з програмованою формою контролю знань). Математична статистика. Теорія статистики [Текст] : навчальний посібник / А. Т. Опря. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
4. Статистика підприємництва [Текст] : підручник / П. Г. Вашків, П. І. Пастер, В. П. Сторожук, Є. І. Ткач; за ред. П. Г. Вашкова, В. П. Сторожука. – К.: Слобожанщина, 1999. – 600 с.
5. Теорія статистики [Текст] : навчальний посібник / П. Г. Вашків, П. І. Пастер, В. П. Сторожук, Є. І. Ткач. – К.: Либідь, 2001. – 320 с.
6. Ткач, Є. І. Загальна теорія статистики [Текст] : підручник / Є. І. Ткач. – Тернопіль: Лідер, 2004. – 388 с.
7. Головач, А. В. Экономико-статистический анализ потребления и спроса [Текст] / А. В. Головач, З. А. Черноскулова. – К.: Техника, 1978. – 184 с.
8. Кильдишев, Г. С. Анализ временных рядов и прогнозирование [Текст] / Г. С. Кильдишев, А. А. Френкель. – М.: Статистика, 1973. – 103 с.
9. Липкин, М. И. Кривые распределения в экономических исследованиях [Текст] / М. И. Липкин. – М.: Статистика, 1972. – 114 с.
10. Юл, Дж. Теория статистики [Текст] / Дж. Юл, М. Дж. Кендэл. – М.: Госполитиздат, 1960. – 779 с.
11. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении комплексной деятельности [Текст] : учебник / А. И. Харламов, О. Э. Башина, В. Т. Бабурин и др.; под ред. А. А. Спирина, О. Э. Башиной. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 296 с.: ил.

РЕЗЮМЕ

Ткач Евгений, Понятышин Ольга

Методологические особенности статистического анализа ошибок возникающих при проверке статистических гипотез

Предложены методологические подходы к статистическому оцениванию и анализа ошибок при проверке гипотез. Приведены аспекты теоретических положений, которые целесообразно использовать при осуществлении статистического оценивания влияния отдельных факторов на вариацию результативного показателя, осуществлен анализ статистических гипотез по двум случаям.

RESUME

Tkach Eugene, Ponyatyshyn Olga

Methodological peculiarities of statistical error analysis that arise in the verification of statistical hypotheses

Methodological approaches to statistical estimation and analysis of errors in testing hypotheses. There are aspects of theoretical positions, which can be used in carrying out the statistical evaluation of the impact of individual factors on the variation of effective index, the analysis of statistical hypotheses in two cases.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2010 р.

Ярослав ФАРІОНкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет**Тетяна ФАРІОН**викладач кафедри банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ***Розглянуто сутність інформаційного забезпечення та його значення у плануванні і прийнятті оперативних управлінських рішень. Центральне місце в дослідженні займає розкриття основних видів обліку як основної складової інформаційного забезпечення управління банком.***Ключові слова***Банк, інформаційне забезпечення, бухгалтерський облік, менеджмент банку.*

Економічні перетворення в Україні передбачають наявність гнучкої, пристосованої до ринкових умов системи управління банками. Стрімкий розвиток в останні роки інформаційних зв'язків і технологій забезпечив формування принципово нових умов для банківської діяльності. Сьогодні потенційні інвестори банківського капіталу не бажають обмежуватися лише інформацією, яка традиційно відображається у фінансовій звітності банківських установ.

Проблема обумовлена необхідністю адаптації облікових систем банку до змін інформаційних потреб як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації. Організація обліку в банках, особливо в умовах фінансової кризи, потребує переорієнтації його функцій з контрольної-розподільчих на управлінські. Остання ж передбачає адекватні зміни у системі бухгалтерського обліку банку, суть яких полягає в необхідності удосконаленні системи облікової інформації.

Проблеми, які виникають в управлінні будь-якими господарюючими суб'єктами, в тому числі і комерційними банками, є наслідком недосконалості інформаційної системи, яка не пристосована до вирішення сучасних завдань. Приведення ж у відповідність змісту обліку до сучасних вимог управління досягається раціональною організацією бухгалтерського обліку.

Теоретичним і практичним аспектам підвищення ролі бухгалтерського обліку в системі інформаційного забезпечення банківського менеджменту присвячені наукові праці провідних вітчизняних вчених, а саме: Л. В. Балабанової, О. В. Васюренка, Л. М. Кіндрацької, А. Я. Кузнецової, А. М. Мороза,

А. А. Переседи, Л. О. Примостки, М. І. Савлука, Д. М. Черваньова та багатьох інших.

Разом з тим, необхідно відзначити, що на сьогоднішній день розглянуті в статті питання залишаються проблемними та потребують невідкладного вирішення. Серед науковців відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності інформаційного забезпечення управління банківськими установами. Тому недостатність вивчення питань інформаційного забезпечення управління банківськими установами, з одного боку, і актуальність досліджуваних питань, їх значення для розвитку банківської системи України, з іншого, зумовили вибір теми дослідження.

Мета статті – дослідити роль основних видів обліку в управлінні діяльністю банківських установ.

Конкурентна боротьба та стрімка інфляція, спричинені фінансово-економічною кризою, супроводжуються підвищенням ризикованості банківської діяльності. Тому на теперішньому етапі розвитку банківської системи головним завданням є пошук реальних шляхів мінімізації банківських ризиків та отримання достатніх для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку прибутків. Успішне вирішення цієї складної проблеми передбачає використання багатьох методів, прийомів, способів і розробки нових підходів до управління комерційним банком, тобто вдосконалення банківського менеджменту.

Для успішного управління банківською діяльністю потрібне належне інформаційне забезпечення. У

науково-економічних дослідженнях спостерігаються різні підходи до визначення його сутності. Наприклад, в енциклопедії за редакцією Р. Дяківа під інформаційним забезпеченням автори розуміють наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься в базах даних інформаційних систем [2, с. 260]. Л. В. Балабанова розуміє його як сукупність дій з надання необхідної для управлінської діяльності інформації в зазначене місце на основі певних процедур із заданою періодичністю [1, с. 18]. Доволі вдалим, на наш погляд, є визначення Д. М. Черваньова: інформаційне забезпечення є сукупністю інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, яка сприяє ефективному проведенню всього процесу управління, у тому числі розробці й реалізації управлінських рішень [5, с. 786].

На основі вивчення і систематизації різних поглядів окремих авторів, ми дійшли висновку, що система інформаційного забезпечення – це безперервний і цілеспрямований добір відповідних інформаційних показників, що використовуються при прийнятті управлінських рішень.

Інформаційна система фінансового менеджменту покликана забезпечувати необхідною інформацією не тільки управлінський персонал та власників банківської установи, але й задовольняти інтереси широкого кола її користувачів.

Користувачами інформації бухгалтерського обліку виступають:

- внутрішні користувачі інформації (акціонери банку, Рада банку, Правління банку, внутрішні аудитори банку, працівники банку) – для планування, оцінки та контролю за щоденними операціями, зокрема за використанням його ресурсів відповідальними особами;
- зовнішні користувачі інформації (Національний банк України, наявні та потенційні кредитори і банки-кореспонденти, наявні та потенційні клієнти (вкладники) й інші користувачі) – для оцінки минулих та майбутніх результатів діяльності банку [4].

Прийняти обґрунтоване управлінське рішення можна лише за умови своєчасного отримання повної, достовірної та деталізованої інформації. Така інформація забезпечується у випадку, коли у банку належним чином організований бухгалтерський облік. Облік як складова інформаційної системи постійно пристосовується до потреб суспільства.

Система сучасного обліку в банках повинна не тільки характеризувати результати минулої діяльності, а й забезпечувати підґрунтя для прийняття управлінських рішень щодо поточного функціонування та перспектив розвитку. Іншими словами, бухгалтерський облік покликаний забезпечувати всіх учасників ринку необхідною для прийняття рішень бухгалтерською інформацією.

Ми повністю погоджуємося з Л. М. Кіндрацькою, що правильно сформована бухгалтерська інформація виконує важливу функцію в системі захисту комерційного банку від банкрутства, підвищуючи якість керування ним та активно впливаючи на коригування управлінських рішень відповідно до умов конкуренції, нестабільності фінансових ринків [3, с. 50].

Бухгалтерський облік — це впорядкована система збирання, реєстрації й узагальнення інформації про майно, зобов'язання суб'єкта господарювання та їх рух шляхом суцільного та безперервного відображення господарських операцій у грошовому вимірі з метою забезпечення керівництва необхідною інформацією.

За допомогою достовірного обліку можна отримати

інформацію про стан активів та зобов'язань банку, рух грошових коштів, кредитів, про доходи та видатки банку та інші операції. Такий облік забезпечують шляхом складання щоденного балансу.

Щоденні баланси складають лише установи банківської системи. Щоденне складання балансу пов'язане з оперативністю обліку в банках – кожна банківська операція повинна відобразитися в обліку та контролюватися в день її виконання.

Система обліку включає фінансовий, управлінський та податковий облік, які ґрунтуються на єдиній інформаційній базі. Кожен із зазначених видів обліку має притаманні лише йому мету, призначення, коло користувачів облікової інформації, а також відіграє свою роль в управлінні банківською установою.

Фінансовий облік забезпечує своєчасне надання зовнішнім користувачам (інвесторам, потенційним кредиторам банку, органам державного управління, нагляду, податковим органам) відповідної інформації про діяльність банку. Керівництво банку також повинно бути зацікавленим у цій інформації, оскільки вона характеризує ефективність використання банківських ресурсів.

Фінансовий облік містить сукупність правил і процедур щодо підготовки та подачі інформації про результати діяльності суб'єкта відповідно до вимог чинних законодавчих актів; покликаний відобразити усі господарські та фінансові операції банку за звітний період, а також забезпечувати складання фінансової звітності для потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів. Об'єктами фінансового обліку в комерційних банках є: активи, зобов'язання і капітал банку; доходи та витрати за їх видами; фінансові результати діяльності та їх розподіл.

У зв'язку з ускладненням функціонування системи управління банківською установою та розробкою нових банківських продуктів виникає необхідність створення відокремленого від фінансового - управлінського обліку.

Управлінський облік ведеться з метою забезпечення керівництва банку та його підрозділів оперативною фінансовою й іншою інформацією. Така інформація повинна бути своєчасною і корисною для прийняття управлінських рішень, планування, здійснення контролю й оцінювання показників функціонування банківської установи.

Таким чином, управлінський облік – це підсистема обліку, пов'язана із забезпеченням менеджменту банківської установи інформацією для використання у плануванні, контрольних діях і у прийнятті управлінських рішень.

Об'єкти управлінського обліку, порядок його ведення та форми управлінської звітності визначаються кожною установою банку відповідно до обраної облікової політики. На відміну від фінансового обліку, який регулюється законодавчими та нормативними актами, управлінський облік банківські установи ведуть самостійно, враховуючи особливості діяльності, структуру банку, потреби та вимоги системи управління. Вони самостійно визначають позиції та зміст внутрішньої звітності, періодичність її складання і подання на різні рівні управління.

У сучасних умовах банківськими установами України ведеться окремо податковий облік. Основною причиною виокремлення податкового обліку є відмінності між вимогами податкового законодавства та стандартів обліку щодо складу доходів і витрат, порядку формування прибутку тощо. Податковий облік здійснюється відповідно до вимог державних податкових органів.

Податковий облік ведеться з метою накопичення

даних про валові доходи й валові витрати та використовується для складання податкової звітності. Форми, правила, порядок і терміни подання податкових звітів визначаються податковими органами. Зміни в податковому обліку не впливають на фінансовий облік.

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та фіксацію всіх банківських операцій у первинних документах, збереження опрацьованих документів, реєстрів бухгалтерського обліку та звітності протягом установленого строку несе керівник банку відповідно до чинного законодавства.

Підсумовуючи вищеведене, зазначимо, що подоланню фінансової кризи та її наслідків сприятиме, разом з іншими чинниками, ефективна фінансово-банківська система. Побудова ж ефективного механізму управління прибутковістю для забезпечення стабільної фінансової позиції і підвищення позитивного іміджу банків є чи не найважливішою на сьогодні проблемою, вирішити яку банківські установи зможуть за умови вдосконалення системи його інформаційного забезпечення.

Список літератури

1. Балабанова, Л. В. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия [Текст] : монографія / Л. В. Балабанова, Т. И. Алачева. – Донецьк: ДонГУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 143 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера [Текст] / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
3. Кіндрацька, Л. М. Бухгалтерський облік в управлінні банком [Текст] / Л. М. Кіндрацька // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 7. – С. 49-51.
4. Про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах України [Текст] : положення НБУ від 30.12.1998 р. № 566.
5. Черваньов, Д. М. Менеджмент: терміни, тести, вправи, завдання, навчальні конкретні ситуації (кейси), проблематика курсових, випускних, дисертаційних робіт [Текст] : підручник / Д. М. Черваньов. – К.: Київський університет, 2001. – 853 с.

РЕЗЮМЕ

Фарион Ярослав, Фарион Татяна

Бухгалтерский учет как составляющая информационного обеспечения банковского менеджмента

Рассмотрена сущность информационного обеспечения и его значение в планировании и принятии оперативных управленческих решений. Центральное место в исследовании занимает освещение основных видов бухгалтерского учета как составляющая информационного обеспечения управления банком.

RESUME

Farion Yaroslav, Farion Tetiana

Accounting as informative providing of bank management

In the article considered essence of the informative providing and his role at planning and acceptance operative administrative decisions. A central place in research are opening basic types of account as basic constituent of the informative providing management of bank.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2010 р.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан і перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні, розглянуто питання узгодженості правил ведення бухгалтерського та податкового обліку. Запропоновано шлях розвитку бухгалтерського обліку відповідно до умов сьогодення та перспективного розвитку економіки країни.

Ключові слова

Бухгалтерський облік, суспільний облік, податок на прибуток, реформування, податкові різниці, фінансові результати, міжнародні стандарти.

Стрімкий розвиток економічних відносин, економіки загалом у сучасних умовах спонукає до розвитку обліку в теоретичному та прикладному аспектах. „Останнім часом дедалі більше відомих учених, фінансових аналітиків і управлінців вищого рівня погоджуються, що у сучасній економіці рішення приймаються на основі курйозної суміші фінансово-економічних ідеологій, забезпечених слабкою теоретичною базою, численних догм, за якими у багатьох випадках ховаються ті чи інші мотиваційні аспекти: фактори, від яких наука абстрагувалась як від несуттєвих, починають їй "мстити", командувати поведінкою суб'єкта, збільшуючи тим самим кількість аномалій, які не можна пояснити з точки зору відпрацьованих моделей” [1, с. 26].

Питання розвитку обліку як науки актуалізується причинно-наслідковим зв'язком між практикою ведення обліку та розвитком економічних відносин. Будь-які прогалини в економічній науці, яка береться за основу в економіко-правовій діяльності держави, знаходять прояв у небажаних наслідках, а то і у катаклізмах, що може слугувати причиною вияву кризових явищ. Ще згубніше проявляють себе положення, в основі яких закладені не економічні закони, а мотиваційні аспекти.

Теорія і практика в галузі обліку тісно пов'язані між собою, ігнорування економічних законів неодноразово змушувало повертатись до першоджерел, основоположних принципів, навіть попри все небажання і впертість ідеологічних нігілістів. Яскравим прикладом такого прояву була відмова від теорії бухгалтерського обліку в післяреволюційній Росії 1917 р. як буржуазного вчення, що призвело до повного краху господарського

механізму і як вимушений крок – запровадження нової економічної політики, так званого НЕПу.

Практика ведення обліку в Україні визначена багатовекторністю. З однієї сторони Україна визначилась у плані ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами, про що сказано в Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Правила такого обліку описані у П(С)БО. Водночас порядок оподаткування фінансових результатів діяльності проводиться згідно із Законом «Про оподаткування прибутку підприємств», який передбачає ведення окремого обліку – реєстру валових доходів і валових витрат, без адекватних посилок на балансові рахунки чи П(С)БО. Така практика породжує роздвоєність в обліку, що своїм наслідком має ведення одночасно двох обліків згідно відокремленими правилами їх ведення, а це в свою чергу ускладнює роботу пересічних бухгалтерів та користувачів облікової інформації.

Питання несумісності бухгалтерського та податкового обліку досліджували українські економісти: Білуха М. Т. [2], Бутинець Ф. Ф. [3], Гавриленко В. А. [4], Лучко М. Р. [5] та інші. Наукові здобутки зазначених вчених є вагомим внеском у розвиток теорії, методології та організації бухгалтерського обліку. Однак, незгодженості бухгалтерського та податкового обліку залишаються невирішеними, а питання – відкритим та дискутованим.

Невирішеність питання уніфікації ведення обліку перейшла в розряд констатації факту, а переведення „Податкового обліку” в розряд нормативних економічних дисциплін, затверджених на рівні Міністерства освіти і науки України, свідчить про відокремлений аналіз бухгалтерського і податкового обліку,

а не їх синтез у найближчій перспективі. З огляду на це проблема потребує озвучення, осмислення, а питання уніфікації обліку – його вирішення.

Метою статті є узагальнення досвіду досліджуваного питання та пропозиції щодо вирішення поставленого завдання.

Питання розвитку бухгалтерського обліку, відповідно до умов сьогодення та перспективного розвитку економіки країни, завжди було, є і буде актуальним. Україна не є винятком з цього правила, і, відповідно, потребує прориву наукової думки в означеному напрямку.

Від того, як рахувати і що рахувати, в кінцевому результаті залежить результат не стільки арифметичний, як процесу господарювання. Усвідомлюючи неефективність наявної облікової системи в сфері економіки, багато вітчизняних економістів взяли за пошук таких облікових схем, які б на паритетних засадах задовольняли потреби пересічних громадян, господарників і держави в цілому. Про соціальну спрямованість обліку говорить проф. М. С. Пушкар: „Соціальне значення обліку полягає в попередженні зайвого ризику при прийнятті рішень щодо ділових відносин між підприємствами. У ринковій економіці вважається цілком нормальним явище банкрутства, а тому відносини між підприємствами повинні ґрунтуватися на інформуванні один одного про фінансове становище, яке підтверджується публікацією завірених аудитором основних форм звітності. Отже, соціальне значення системи обліку зростає в ринковому середовищі, без бухгалтерської інформації неможливе функціонування ринку в автономному режимі, коли слабкі підприємства гинуть, на їх місці з'являються нові, а в цілому економіка є здоровою і стабільною” [6, с. 112].

Про неефективність наявної системи обліку говорить проф. Н. М. Малюга: „Органи державної статистики втратили вплив на побудову обліку, в результаті чого держава має недостовірні макроекономічні дані, що не відповідають дійсності” [7, с. 20].

Подібних тверджень можна навести ще чимало, однак хотілося б зосередити увагу на питаннях, які турбують першочергово виконавців облікових робіт – бухгалтерів, а також зацікавлених у результатах ведення обліку – керівників та контролюючих органів. Така зацікавленість у результатах облікової інформації не випадкова, оскільки пов'язана з перехрестям інтересів, як ми тепер звикли констатувати. З огляду на це була озвучена ідея суспільного обліку. „Основною суспільного обліку є подвійний запис (кожна економічна операція відбувається завжди між двома об'єктами, що означає, що її потрібно записувати на двох рахунках з протилежними знаками, або на одному рахунку на двох сторонах), що дає нам право називати його саме обліком. Ця умова робить можливим вивчення, по-перше, майнових операцій; по-друге, майново-грошових операцій; по-третє, грошових операцій” [8, с. 330].

Наявна в Україні система обліку передбачає ведення двох видів обліку: бухгалтерського та податкового, які то взаємопереплетені та синхронні, а в окремих питаннях взагалі ніяк не зіставні. Наведемо декілька прикладів.

Регламентована П(С)БО 10 методика нарахування резерву сумнівних боргів дозволяє визначити чисту реалізаційну вартість дебіторської заборгованості, тобто дає змогу відобразити реальну картину доходу від реалізації суб'єкта господарювання. Водночас у податковому обліку нарахований резерв сумнівних боргів не приводить до ніяких наслідків. Врегулювання сумнівної і безнадійної заборгованості здійснюється відповідно до правил, визначених в п. 12.1 ст. 12 Закону про податок на прибуток [9].

Зворотній приклад можна навести на предмет проведення індексації балансової вартості груп основних фондів, право на проведення якої визначене п.п. 8.3.3 п.8.3 ст. 8 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» [9]. На суму проведеної індексації в бухгалтерському обліку взагалі ніякі записи не робляться. Така практика ніяк не зіставна з принципом подвійного запису, а отже ігнорує багатовіковий досвід обліку як науки. Пріоритетність правил визначення фінансового результату згідно із Законом про оподаткування прибутку підприємств незаперечна і безкомпромісна, а відображення в бухгалтерському обліку розрахунків такого результату на 79 рахунку „Фінансові результати” носить скоріше допоміжний характер, а не зводиться до визначення результатів діяльності.

Варто зазначити, що згадане питання неодноразово спричиняло дискусії та обговорення. Прагнення мінімізувати або й зовсім скасувати відмінність бухгалтерського та податкового прибутків викликало в Україні проблему зближення бухгалтерського і податкового обліку, або проблему їх уніфікації. У дослідженнях, які проводяться в цьому напрямку, доводиться, що необхідно вдосконалювати нормативну базу бухгалтерського обліку або податкове законодавство, або і те й інше одночасно з метою встановлення єдиних підходів до визнання й оцінки витрат і доходів, активів і зобов'язань у розрахунку бухгалтерського і податкового прибутків.

У результаті Мінфіном України у 2004 р. було створено міжвідомчу робочу групу з підготовки законопроекту про реформування податку на прибуток щодо наближення (уніфікації) правил ведення податкового обліку до стандартів бухгалтерського обліку, спрощення адміністрування податку на прибуток та запобігання ухиленням від оподаткування.

Як результат роботи цієї комісії наказом Мінфіну України від 29.12.2006 р. № 1316, зареєстрованим у Мін'юсті України 24.01.2007 р. за № 60/13327, було затверджено Положення про порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку. Метою запровадження в дію цього документу було пов'язання показників податкової декларації з даними бухгалтерського обліку, прозорості та обґрунтованості їх формування і посилення контролю за сплатою податків з боку як податкової адміністрації, так і керівників підприємств.

Положення № 1316 визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці для визначення валових доходів, валових витрат, відстрочених податкових активів, зобов'язань і розкриття зазначеної інформації у фінансовій звітності, а також установлює загальні вимоги до складання Розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку.

У Положенні зазначено, що тимчасові податкові різниці, які використовуються для розрахунку відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань, виникають через те, що оцінка активу або зобов'язання за даними фінансової звітності відрізняється від їхньої податкової бази.

З метою узгодження розбіжностей згаданих двох обліків було запроваджено додатково рахунки 17 „Відстрочені податкові активи” і 54 „Відстрочені податкові зобов'язання”. Така практика ведення обліку породжує цілу низку протиріч, неузгодженостей, причому не лише в питаннях, що стосуються трактування одних і тих же понять з позицій бухгалтерського і податкового обліків, а й у самому податковому обліку щодо трактування господарських операцій з позицій різних

законів.

Зближення норм Закону № 334/94-ВР і положень бухгалтерського обліку можна досягти при узгодженні концепції нового закону про оподаткування прибутку підприємств, спрямованої на зростання надходжень до державного бюджету та стимулювання інвестиційного клімату, з чинною нормативною базою бухгалтерського обліку.

На даний час повної відповідності досягти неможливо, оскільки неможливий збіг бухгалтерського і податкового прибутків.

Варто зауважити, що у відповідь на критику «податково-різничного» Положення Мінфін закликав усіх набратися терпіння, оскільки 2007 рік є періодом переходу від відокремленого податкового обліку до складання декларації за даними бухгалтерського обліку. За словами представників відомства, остаточно питання має бути врегульовано з прийняттям Податкового кодексу, у проекті якого саме і передбачено норми обчислення об'єкта оподаткування з обґрунтованою (мінімально необхідною) кількістю тимчасових та постійних податкових різниць [11].

Оцінка ступеня теоретичної і практичної адекватності Положення № 1316 знайшла однозначну критику на сторінках фахових видань. „Український Мінфін намагається інтегрувати у вітчизняну фінансову систему методологію, яка кричущим чином суперечить міжнародним стандартам” [12].

„Принциповим є той факт, що майже десять років, як метод відстрочення за звітом про фінансові результати прямо заборонений міжнародними стандартами... Справа в тому, що метод зобов'язань за звітом про фінансові результати щодо багатьох господарських операцій не

може дати достовірних результатів, які повинні бути відображені у фінансовій звітності” [12]. У той же час „структура форми № 7 (додаток до Положення № 1316) свідчить про те, що чиновники вимагають від українських головбухів застосування методу відстрочення за звітом про фінансові результати. Адже в Розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку (ф. № 7) зіставляються саме показники доходів і витрат... Положення № 1316 Мінфіном затверджено, але водночас суперечить МСБО” [12].

„Мінфін продемонстрував, що в справі регулювання української бухгалтерії пріоритетними для нього є суто фіскальні інтереси. А такий підхід ідеології міжнародних стандартів суперечить у принципі” [12]. Упродовж минулих трьох років нічого не змінилося.

Про причини наявного підходу до відображення в обліку господарських операцій можна говорити багато, однак доречніше все ж звернути увагу на ймовірні шляхи усунення наявних неоднозначностей в обліковій теорії і практиці. Розвиток бухгалтерського обліку, у якій би формі його не представляти, реальний і перспективний за умов, коли в своїй основі ґрунтуватиметься на основоположних принципах, описаних ще Лукою Пачолі та перевічених часом.

Результатом даного дослідження є виявлення розбіжностей між бухгалтерським та податковим обліком фінансових результатів діяльності підприємств та пропозиції щодо усунення цих розбіжностей. Це дозволило б перш за все полегшити працю бухгалтерів, а також сприятиме усуненню низки помилок в обліку та суперечностей у трактуванні однорідних положень [13, с. 557].

Список літератури

1. Яременко, О. Л. Історичний зміст кризи економічної науки [Текст] / О. Л. Яременко // *Економічна теорія*. - 2004. - №2. - С. 25-31.
2. Білуха, М. Т. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / М. Т. Білуха. - К. 2000. - 690 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. С. Бородін та ін. ; Під редакцією Ф. Ф. Бутинця: 2-ге вид. - Житомир, 2000. - 608 с.
4. Гавриленко, В. А. Экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий [Текст] : учебное пособие / В. А. Гавриленко. - Севастополь : Вебер, 2003. - 321 с.
5. Лучко, М. Р. Податкові розрахунки як елемент методу бухгалтерського обліку [Текст] / М. Р. Лучко // *Регіональні перспективи*. - 2001. - №2. - С. 43.
6. Пушкар, М. С. Філософія обліку [Текст] / М. С. Пушкар. - Тернопіль : Карт-бланш, 2002. - 157 с.
7. Малюга, Н. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи [Текст] / Н. М. Малюга : Наукова доповідь за дисертацією на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, 08.06.04. - Житомир, ЖДТУ, 2006. - 84 с.
8. Жиглей, І. В. Удосконалення методології бухгалтерського обліку та контролю як шлях до розв'язання проблем соціального розвитку [Текст] / І. В. Жиглей // *Вісник національного університету „Львівська політехніка”*. - Вип. 647. - 2009. - 651 с.
9. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : закон України від 28.12.94 р. №334/94-ВР, в редакції Закону України від 22.05.97 р. №283/97-ВР.
10. Про зіставлення бухгалтерського і податкового обліку [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
11. Ловінська, Л. Розрахунок податкових різниць за даними бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Л. Ловінська // *Вісник податкової служби України*. - березень 2007 р. - № 11 (438). - С. 32. - Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua>.
12. Бухгалтер [Текст]. - Квітень (III) 2007 р., № 15 (399). - С. 46. - Режим доступу : <http://www.buhgalter.factor.ua>
13. Яструбський, М. Я. Бухгалтерський і податковий облік: синтез та протиріччя [Текст] / М. Я. Яструбський // *Вісник національного університету „Львівська політехніка”*. - Вип. 647. - Львів, 2009. - 553 с.

РЕЗЮМЕ

Яструбський Михаил

Перспективы развития бухгалтерского учета в Украине

В статье проанализировано состояние и перспективы развития бухгалтерского учета в Украине, рассмотрен вопрос несогласованности правил ведения бухгалтерского и налогового учета. Предложено путь развития бухгалтерского учета в соответствии с условиями настоящего и перспективного развития экономики страны.

RESUME

Yastrubs'kyi Mykhaylo

Prospects of development of account in Ukraine

The state and prospects of development of accounting in Ukraine are analyzed, question of inconsistency of rules of conduct of the fiscal book-keeping and accounting and is considered in the article. The way of development of accounting in accordance with the terms of the present and perspective development of economy of country is offered.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2010 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 338.008

Анна АГАПОВА

викладач кафедри економічної теорії та підприємництва,
Криворізький технічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

На основі дослідження тверджень про сутність економічної діяльності та економічного стану підприємства розроблено система показників, яка слугує інструментом для оцінки економічного стану промислових підприємств. Визначено вимоги щодо її створення, які базуються на розробці системи збалансованих показників. Наведено схему економічного стану підприємства як системи станів видів діяльності.

Ключові слова

Економічний стан підприємства, оцінка економічного стану підприємства, збалансована система показників.

Метою діяльності промислового підприємства є виробництво конкурентоспроможної товарної продукції, яка повинна виконувати визначені функції. В умовах сучасних ринкових відносин вимоги до товарної продукції підприємств висувають споживачі. У такій ситуації виробники повинні в оптимальному режимі вирішувати наступні завдання:

- а) задовольнити вимоги покупців відносно виконуваних функцій продукції, її якості і ціни;
- б) виробляти продукцію з мінімальними витратами.

Вирішення цих завдань у процесі виробничо-господарської діяльності може бути здійснено за допомогою різних технологій, технологічних процесів, ресурсів та систем управління, рівень використання яких у конкретний момент часу відображає економічний стан підприємства. Безліч варіантів співвідношення можливих ресурсів, методів та способів їх використання передбачають отримання продукції з різною ефективністю. Тому визначення економічного стану, його контрольоване формування, передбачене спрямування виробничо-господарської діяльності на використання досягнень НТП є у теперішній час актуальною проблемою. Вирішення цієї проблеми на рівні підприємства дозволить забезпечити підвищення ефективності окремих галузей і народного господарства у

цілому.

В останні роки у західній економічній літературі дедалі частіше зустрічається критика управління виробничо-господарською діяльністю підприємств, яке здійснюється шляхом аналізу традиційних фінансових показників. Ретроспективний характер цих показників зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Про це свідчать праці Дж. Деардена, Р. С. Каплана, К. Мерчанта, Д. Нортон, Б. Чакраварті, та ін. [1, 2]. На нашу думку, надмірне акцентування уваги підприємства на досягненні короткострокових фінансових результатів може призвести до недостатнього інвестування у довгострокове створення цінностей, які сприяють зростанню підприємства у майбутньому. В умовах динамічного розвитку економіки більшого значення набувають проблеми визначення та формування економічного стану підприємства, впровадження інновацій та поширення інтелектуального капіталу.

Про актуальність питання визначення економічного стану підприємств тверджують також відомі українські науковці О. Амоша, В. Бойко, С. Покропивний, І. Бойчик [3; 4] тощо. Однак аналіз їхніх праць дозволяє зробити висновок, що загального підходу до рішення цього актуального питання крім визначення сутності економічних понять та категорій до

цього часу не запропоновано. Крім того залишилися не вирішеним завдання створення системи оцінки економічного стану підприємств, яка б дозволяла не тільки констатувати економічний стан на кінець звітного періоду, але й надавала можливість визначити, якими зусиллями він забезпечений у минулому і що необхідно зробити, щоб уможливити розвиток у майбутньому.

За результатами аналізу науково-економічної літератури виявлено, що науковці пропонують різні теоретико-методологічні підходи до оцінки економічного стану підприємств. Законодавча база України також передбачає визначення економічного стану виходячи з різних завдань: для отримання кредитів, для аукційної торгівлі, для ринку цінних паперів, для антимонопольних дій, для антидемпінгових розслідувань тощо. Викладений у статті матеріал стосується більш до управлінської системи підприємства і базується на деяких твердженнях.

Твердження 1. Економічна діяльність підприємства – це всі види виробничо-господарської діяльності, які мають місце на підприємстві.

Діяльність підприємства дуже різноманітна. Вона складається з інвестиційної, фінансової, виробничої, управлінської, інноваційної, екологічної, соціальної та інших видів діяльності. Всі види перерахувати важко, тому що завжди можна виявити якийсь новий напрямок. Але важливим висновком є те, що підприємство повинне задовольняти вимоги споживачів, забезпечувати безперервний процес удосконалення технології виробництва продукції, а початок і кінець виробничо-господарської діяльності складають фінансові ресурси (рис. 1).

Оскільки економіка підприємства вивчає специфіку дії економічних законів в умовах конкретного підприємства, яке здійснює виробничо-господарську діяльність у

рамках приведеного замкненого кола, то висунуте твердження є аксіомою.

Твердження 2. Економічний стан підприємства необхідно розглядати як стан виробничо-економічної системи, тому при його визначенні необхідно використовувати системний підхід та системний аналіз.

Дослідження показують, що всі види діяльності взаємопов'язані між собою, і змінення будь-якого з них приводить до змінення інших. Наприклад, підвищення уваги до інноваційної політики передбачає придбання нового устаткування, що, у свою чергу, викликає зміну технологічних схем (виробнича діяльність), підготовку кваліфікованих кадрів (управління персоналом), купівлю нових запчастин (постачальна політика) тощо.

У цьому зв'язку економічний стан підприємства необхідно розглядати як систему взаємопов'язаних і взаємозалежних станів видів виробничо-господарської діяльності, які об'єднані загальною метою – виробництво товарної продукції для задоволення потреб споживчого ринку (рис. 2).

Економічний стан підприємства – це явище, яке визначається якісними та кількісними параметрами. З якісної точки зору економічний стан може бути, стабільний, такий, що поліпшується (розвиток) або погіршується (стагнація). Кількісні параметри – це сукупність значень встановлених показників, які повинні відображати ознаковий простір, який складається на підприємстві у конкретних ситуаціях місця і часу при визначеному комплексі умов.

Ситуації місця відображають незавершене виробництво у процесі перетворення предметів праці у товарну продукцію. Ситуації часу відповідають інтервалам управління – година, зміна, доба, тиждень, місяць, рік, тощо. Комплекс умов формуєть об'єктивні

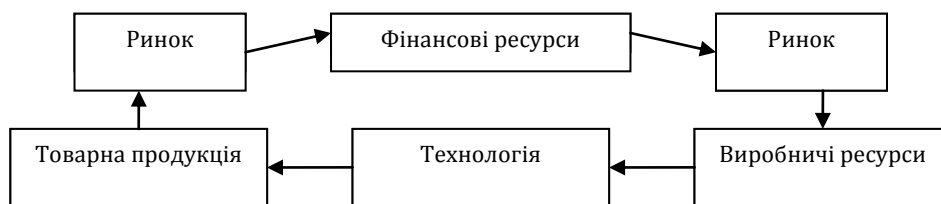


Рис. 1. Рух фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності

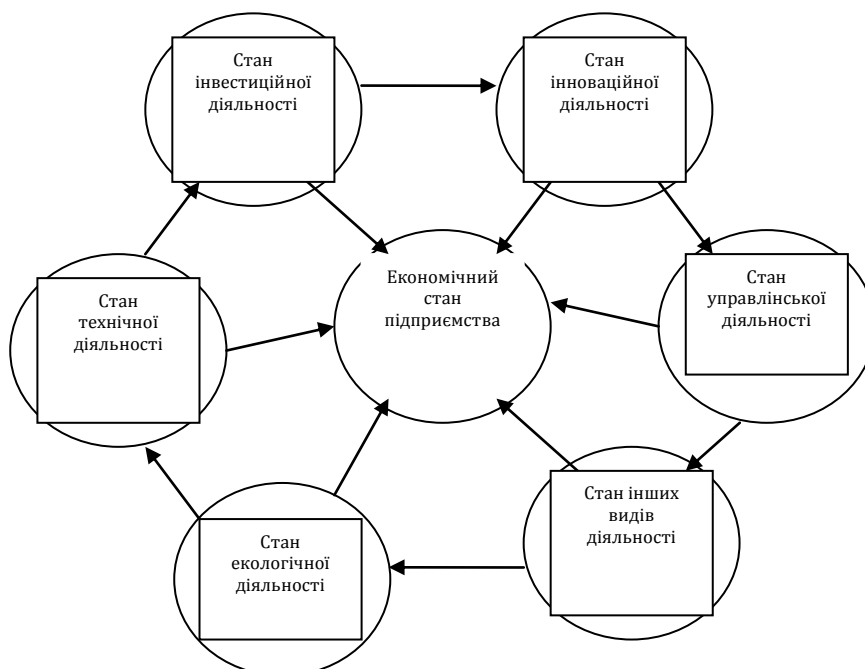


Рис. 2. Економічний стан підприємства як система станів діяльності

обставини внутрішнього та зовнішнього середовища, які викликають варіацію значень показників при повторенні спостережень.

Економічний стан підприємства необхідно визначати за минулі періоди, на даний момент часу за аналізований період і на майбутнє. Показники визначення економічного стану повинні дозволяти не тільки кількісно оцінювати статичний економічний стан підприємства, але й здійснювати моніторинг його динаміки у часі, а також використовувати прийоми діагностики.

Результати моніторингу дають можливість визначати досягненні темпи змінень економічного стану у часі.

За допомогою прийомів діагностики необхідно проводити аналіз стану об'єкта, визначати виниклі і можливі патологічні зміни у системі та встановлювати діагноз.

Проведення системного комплексного аналізу відбувається із використанням методів, моделей та прийомів теорії економічного аналізу – порівняння, групування, деталізації, елімінування тощо.

Діагностика базується на встановлених причинах виникнення патологічних змін, виявлених скритих і явних резервах, що дає можливість розробляти заходи з їх використання для поліпшення економічного стану.

Для реалізації основних прийомів теорії пізнання (аналіз, синтез, індукція та дедукція), а також з урахуванням необхідності забезпечення відповідного ступеню узагальнення, показники оцінки економічного стану діляться на синтетичні, часткові та індивідуальні.

Твердження 3. Економічний стан підприємства визначається співвідношенням між доходами та витратами підприємства, можливістю самостійного відтворення виробничих ресурсів і стійкістю виробничо-господарської діяльності.

З урахуванням викладеного, для визначення економічного стану підприємства запропонована наступна система показників:

а) синтетичні показники:

- витрати на виробництво (B) продукції, грн. Складаються з вартості матеріальних та трудових ресурсів. Ефективність використання залежить від стійкості господарської діяльності ($\Delta 1$) і безперервного відтворення засобів праці ($ЗП$), предметів праці ($ПП$) та персоналу ($П$).

$$B = f(ЗП, ПП, П, \Delta 1); \quad (1)$$

- обсяг товарної продукції ($ТП$), грн. Залежить від обсягів виробництва ($ОП$), якості продукції ($Я$), оптової ціни ($Ц$) та стійкості виробничого процесу ($\Delta 2$)

$$ТП = f(ОП, Я, Ц, \Delta 2), \quad (2)$$

б) часткові показники:

- складові витрат відповідно до П(С)БО

$$B = MP + ЗП + ВСС + A + In, \text{ грн.}; \quad (3)$$

- складові моделі визначення товарної продукції

$$ТП = OV * Ц, \text{ грн.}, \text{ або } ТП = \sum OV_i * Ц_i, \text{ грн.} \quad (4)$$

де - $ЗП$, $ПП$, $П$ – відповідно, засоби праці, предмети праці та персонал, грн.,

- $ОП$, $Ц$ – відповідно, об'єми виробленої продукції (нат. од.) та ціна одиниці, грн.

- MP , $ЗП$, $ВСС$, A , In – матеріальні ресурси, заробітна плата, страхові збори, амортизація та інші.

в) індивідуальні показники: вартість ресурсів, ціна одиниці продукції, продуктивність праці, продуктивність устаткування та т. інш.

Узагальнюючий синтетичний показник економічного стану (ПЕС) – витрати на 1 грн. товарної продукції з урахуванням стійкості виробничо-господарської діяльності

$$ПЕС = (B / ТП) \Delta, \text{ грн./грн.}, \quad (5)$$

де Δ - показник стійкості економічного стану підприємства.

Стійкість економічного стану підприємства (і окремих видів діяльності) пропонується оцінювати показником

$$\Delta = (1 - \rho * I), \quad (6)$$

де ρ – частота відхилень економічного стану від заданого;

I - інтенсивність втрат, яка вимірюється через збитки в одиницю часу.

Для оцінки варіантів формування економічного стану у майбутньому пропонується використовувати цільові функції

$$B = f(ЗП, ПП, П) \rightarrow \min, ТП = f(ОП, Ц, \Delta) \rightarrow \max, \Delta \rightarrow \max, \quad (7)$$

Запропонований підхід, його основні положення, система моделей та алгоритмів їхнього розрахунку розглядається як збалансована система показників - Balanced Scorecard (BS_c) [5], яка у теперішній час набуває розповсюдження в управлінні підприємствами, галузями і народним господарством розвинутих держав світу.

Трансформована збалансована система оцінки економічного стану підприємства приведена на рис. 3.

Основні цілі системи оцінки економічного стану дати відповіді на питання:

1. Як підприємство оцінюють споживачі продукції?
2. Яка технологія надасть підприємству конкурентні переваги?
3. Яким чином підприємству можна забезпечити такий економічний стан, що поліпшується?
4. Які необхідні фінанси для відповіді на перші 3 питання.

Як видно з рис. 3, BS_c-система охоплює стратегічно важливі види діяльності, однак «баланс» має багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між стратегічним та оперативним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, а також між внутрішніми та зовнішніми аспектами управління. У будь-який час система може бути доповнена необхідними компонентами, які є проблемними і на які необхідно звернути увагу підприємству.

Із вищенаведеного можна зробити наступні висновки:

1. Економічний стан промислового підприємства необхідно розглядати з позицій системного підходу і його основного апарату – системного аналізу. При цьому економічний стан складається з стану взаємопов'язаних та взаємозалежних стратегічних видів виробничо-господарської діяльності в конкретний момент часу та на майбутні періоди. Набір стратегічних видів залежить від наявності проблемних ситуацій, однак фінанси, споживачі, внутрішні бізнес-процеси і інноваційний шлях розвитку повинні бути присутніми у будь-якому наборі.

2. Систему оцінки економічного стану підприємства доцільно формувати на основі використання системи збалансованих показників, яка у теперішній час набуває розповсюдження в управлінні підприємствами, галузями і народним господарством розвинутих держав світу.

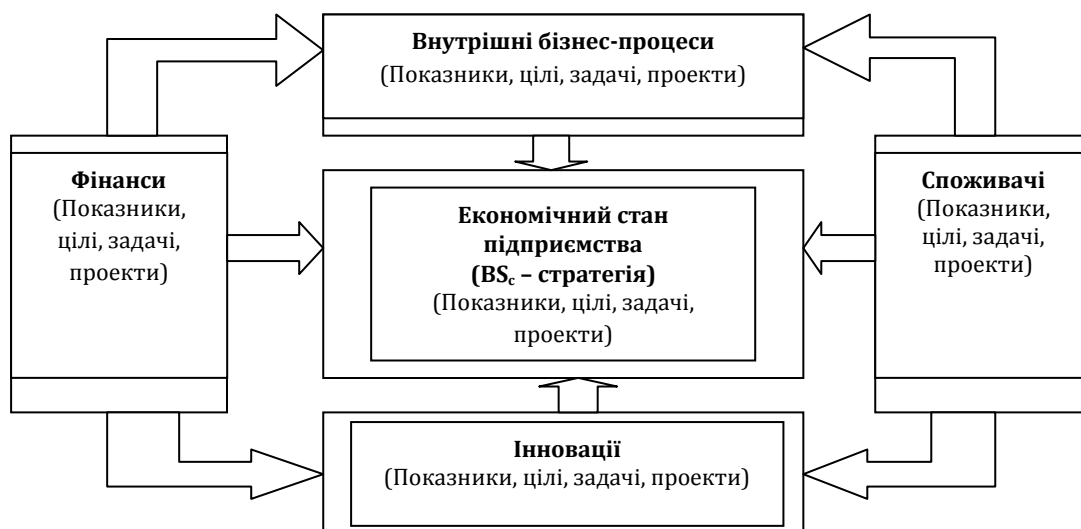


Рис. 3. Збалансована система оцінки економічного стану промислових підприємств

3. Основним узагальнюючим показником виробничих ресурсів підприємства у минулому, у економічного стану є витрати на 1 грн. товарної теперішній час і у майбутньому. продукції, який враховує стійкість виробничо-господарської діяльності і безперервне відтворення

Список літератури

1. Kaplan, R. S. *The Balanced Scorecard : Translating Strategy into Action [Text]* / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 1996.
2. Joseph, M. *Juran Made in U. S. A. : A Renaissance in Quality [Text]* / M. Joseph // *Harvard Business Review*. – July. – August. – 1993. – P. 45.
3. Покропивний, С. Ф. *Економіка підприємства [Текст] : підручник* / С. Ф. Покропивний, видання 3-тє, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.
4. Бойчик, І. М. *Економіка підприємства [Текст] : навч. пос.* / І. М. Бойчик. – К. : Атіка, 2002. – 480 с.
5. Козак, Н. *Сбалансованная система оценочных индикаторов как инструмент управления бизнесом [Текст]* / Н. Козак // *Теория и практика финансов*. – 2001. – №5.

РЕЗЮМЕ

Агапова Анна

Методические подходы к построению системы показателей оценки экономического положения промышленных предприятий

На основе исследования утверждений о сущности экономической деятельности и экономического положения предприятия разработано система показателей, которая служит инструментом для оценки экономического положения промышленных предприятий. Определены требования относительно ее создания, которые базируются на разработке системы сбалансированных показателей. Приведена схема экономического положения предприятия как системы состояний видов деятельности.

RESUME

Agarova Anna

Methodology of creation of system of indexes to estimation of economic statute of industrial enterprises

On the basis of research of assertions about essence of economic activity and economic position of enterprise the system of indexes, which serves as an instrument for the estimation of economic position of industrial enterprises, is developed. Certainly requirements in relation to its creation, which are based on development of the system of the balanced indexes. The chart of economic position of enterprise as systems of the states of types of activity is resulted.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2010 р.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СКЛАДУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті окреслено коло питань стосовно оцінки діяльності складу в системі економічної безпеки комерційного підприємства. Визначено основні економічні загрози пов'язані з реалізацією його складської діяльності. Проаналізовано інфраструктурні та потокові чинники які безпосередньо впливають на стан економічної безпеки суб'єкта господарювання. Визначено основні напрямки нівелювання внутрішніх та зовнішніх економічних загроз.

Ключові слова

Комерційне підприємство, склад, економічна безпека, об'єкт безпеки, інтереси, загрози, економічні загрози, рівень безпеки, моніторинг, оцінка.

Склад як об'єкт безпеки у вітчизняній науці та практиці сприймається з позиції вибору безпечного місця розташування, відповідно до діючих норм та правил стан будівель, приміщень, технологічного обладнання, процесів та засобів механізації. Безумовно всі зазначені та інші аспекти обґрунтування інфраструктури складу мають значення [1, с. 23]. Особливого значення набуває складська діяльність на комерційних підприємствах, яка за своєю специфікою відрізняється від організації складу на виробничому підприємстві. На практиці питання ефективної діяльності складів як чинника забезпечення відповідного рівня економічної безпеки комерційного підприємства є важливим і вимагає поглибленого дослідження та аналізу. Склади в логістичній системі виконують не тільки функцію тимчасового зберігання, а й інструменту перевірки матеріальних потоків та забезпечення відповідного рівня логістичного сервісу в системі обслуговування. Тому дуже важливо правильно й оптимально організувати складський процес. Оптимальна організація складського господарства має велике значення для підприємств, які прагнуть ефективно використовувати наявні можливості з орієнтацією на максимізацію прибутку за рахунок мінімізації витрат на складські процеси.

Відзначимо, що суть складської діяльності розкривають роботи закордонних авторів, серед яких значне місце займають роботи Дж. Джонсона та російських авторів В. Волгіна, А. Гаджинського, В. Дибської, В. Ніколайчука тощо. Однак аналіз практичних питань забезпечення економічної безпеки комерційного

підприємства завдяки ефективності складування у вітчизняних джерелах представлений недостатньо [2, с. 168]. Центральним елементом логістичної системи комерційного підприємства є склад, який виступає в якості ключової її ланки. Від організації його роботи залежить діяльність всіх інших підрозділів. Переміщення матеріальних потоків у логістичному ланцюзі неможливо без концентрації у визначених місцях необхідних запасів, збереження яких відбувається на складах. Рух товарів через склад пов'язаний з витратами ресурсів і в першу чергу ресурсів живої праці, що збільшує вартість товару. У зв'язку з цим економічні загрози, пов'язані з функціонуванням складів, значно впливають на раціональність, прибутковість та ефективність діяльності і конкурентоспроможність підприємства в цілому. До числа традиційних економічних загроз, пов'язаних з функціонуванням складів належать втрати прибутковості за рахунок: неефективного використання інфраструктури та ресурсів, некомпетентних дій персоналу, корисливих зловживань, передачі інформації щодо діяльності складу конкурентам, невиконання договірних зобов'язань контрагентами, несумлінна конкуренція тощо.

При оцінці загроз економічній безпеці, як правило, склад розглядається ізольовано, а не як інтегрована складова частина логістичної системи, що не дозволяє вирішувати проблему. Роль складування у логістиці неоднозначна. З одного боку, загальною тенденцією є максимальне скорочення складських запасів. З іншого боку, уникнути створення складських запасів загалом у більшості випадків не виходить [3,

с. 124].

Економічна безпека вимагає формування складської діяльності не лише з урахуванням оптимальної організації внутрішньоскладських процесів та технічної, технологічної та планово-організаційної діяльності із нівелювання внутрішніх загроз, а й відповідної роботи щодо усунення загроз, які відбуваються в навколишньому економічному просторі [4, с. 573; 5, с. 91; 6, с. 92]. Слід наголосити, що переважна більшість економічних загроз проявляється під час генерування трьох видів матеріальних потоків: вхідних, вихідних та внутрішніх. Економічні загрози вхідного потоку пов'язані із втратами ресурсів через дефекти та ненадійність постачання, позапланове розвантаження транспорту, додаткові трудовитрати пов'язані з вантажопереробкою через порушення умов постачання та логістичних характеристик вантажів, додаткові перевірки кількості, якості, упакування та документаційного супроводження вантажу, що прибув. Вихідний та внутрішній потоки мають достатню кількість джерел економічних загроз які в сукупності суттєво впливають на рівень економічної безпеки комерційного підприємства [7, с. 131].

Основною умовою забезпечення економічної безпеки комерційного підприємства у сфері складського господарства є концентрація адекватних запасів, їх зберігання та забезпечення адекватного, безперебійного та ритмічного постачання товарів у розподільчу мережу [8, с. 247]. Отже, відповідно до зазначених принципів, постачання і раціональне здійснення логістичного процесу на складі та високий рівень обслуговування споживачів — основа його економічної безпеки [9; 10, с. 176].

Об'єктом дослідження цієї роботи є комерційне підприємство, логістична діяльність якого зосереджена на складі. Предметом дослідження є процеси складування та їх вплив на систему економічної безпеки комерційного підприємства.

Метою роботи є аналіз показників функціонування складської логістичної системи підприємства ТОВ «ZZZ», які безпосередньо впливають на стан економічної безпеки комерційного підприємства.

Для досягнення мети в роботі були визначені наступні завдання:

- проаналізувати логістичну діяльність підприємства ТОВ «ZZZ» за показниками ефективності використання складських площ;
- розглянути товарно-потоківі показники діяльності складу та їх вплив на економічну безпеку підприємства;
- розробити рекомендації щодо покращення стану економічної безпеки підприємства за рахунок організації його складської діяльності.

ТОВ «ZZZ» – це великий оператор на ринку автозапчастин України, що займає провідні позиції з продажу товарів цього асортименту. Логістична система в компанії ТОВ «ZZZ» складається з відділів закупівлі, розподілу, транспорту й складу. На підприємстві наявні три групи проблем складу, а саме: фізичні, операційні й управлінські, які безпосередньо впливають на формування показників діяльності складу та рівень економічної безпеки комерційного підприємства.

Фізичні проблеми складу ТОВ «ZZZ»:

- вибір структури позиціонування;
 - характеристики приміщення;
 - майбутнє розширення;
 - розмір і вага одиниці вантажу.
- Операційні проблеми:
- розміщення товару;

- мінімальний і максимальний термін зберігання;
- характеристики замовлень;
- середнє й максимальне число одиниць, відправлених за день.

Управлінські проблеми пов'язані з визначенням рівня запасів, керуванням технологічним устаткуванням, людськими ресурсами й витратами, а також контролем продуктивності складу. Усі зазначені проблеми безпосередньо впливають на стан економічної безпеки підприємства.

Розглядаючи більш детально складські процеси в компанії ТОВ «ZZZ», проаналізуємо ефективність використання складських площ за таким показником:

- Максимальна завантаженість складу.
- Корисна площа складу.
- Коефіцієнт використання завантаженості складу.
- Вантажонапруженість складу.

Проаналізуємо використання корисної площі складу й визначимо, які із складських зон мають потребу у найбільшій площі. Співвідношення складських зон наведено на рисунку 1.

Аналізуючи діаграму, наведену на рисунку 1, можна стверджувати, що найбільшу площу мають зона великого коміркового складування (ВЯС) і зона стелажного складування, становить 39 % від загальної корисної площі складу. ВЯС займає площу 205,15 м² при максимальному завантаженні цієї ділянки в 268,5 т.

Можна розрахувати показник завантаження на 1 м² корисної площі [2, с. 174]:

$$K = H_{\max} / S$$

де H_{\max} – максимальне завантаження складу, т;

S – площа розрахункової ділянки.

Для ВЯС показник буде таким:

$$K_{\text{ВЯС}} = 268,5 / 205,15 = 1,3 \text{ т} / \text{м}^2$$

Досліджуючи зону стелажного зберігання можна встановити, що при площі 200,42 м², що становить 39% корисної площі складу, максимальне завантаження складу складе 103 т. При приблизній однаковості розмірів площ зберігання товару, зони коміркового й стелажного складування мають різні показники максимального завантаження, відповідно, 205,5 і 103 т.

За обсягами зберігання більша коміркова система майже вдвічі перевищує можливості зберігання стелажної зони, хоча при цьому площі їх приблизно однакові. Розрахуємо показник завантаження на 1 м² для зони стелажного зберігання:

$$K_{\text{СТЕЛ}} = 103 / 200,42 = 0,51 \text{ т} / \text{м}^2$$

Показники зон ВЯС і стелажного зберігання також суттєво відрізняються – показник першої зони перевищує показник другої в 2,5 рази. Головним фактором такої розбіжності є складське устаткування і його габарити для системи зберігання кожної із зон. У комірковій системі механізми зберігання й устаткування використовуються таким чином, щоб враховувалася специфіка кожного зі збережених там предметів. У стелажному зберіганні вся продукція зберігається в палетах, які, у свою чергу, містять продукцію в коробах, що в більшості випадків не є раціональним.

Характеризуючи малу зону складування (МЯС), слід відзначити, що вона займає 35,2 м² і становить лише 15 % від загальної корисної площі, при цьому маючи максимальне завантаження на рівні 75,5 т.

Показник завантаження на 1 м²:

$$K_{\text{МЯС}} = 75,5 / 35,2 = 2,14 \text{ т} / \text{м}^2$$

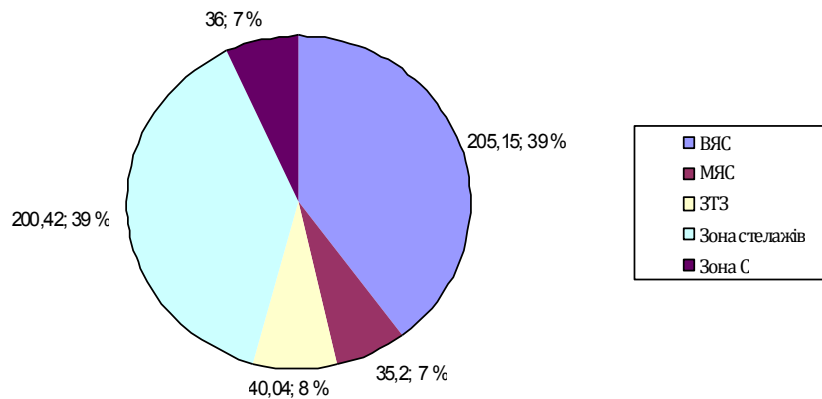


Рис. 1. Співвідношення складських зон на складі

Важливо зрівняти показники завантаження на 1 м² для великої осередкової зони стосовно малої зони складування. Показник першої становить 1,3 т/м², а показник другий — 2,14 т/м², тобто майже у два рази більше. При цьому у ВЯС корисна площа складування в 6 разів більше, хоча максимальна завантаженість більше лише в 3,6 рази. У малій зоні осередкового складування простежуються процеси оптимізації складських площ, їхнє значення наближено до показника максимального заповнення. Оптимальність зберігання у цій зоні висока, раціональніше використовуються складські площі, при однакових з іншими зонами умовах зберігання (конструкціях устаткування для зберігання, характеристиках товару, що зберігається, віддаленості від зон упакування й комплектування).

Зона тимчасового зберігання має площу 40,4 м², що становить лише 8 % загальній корисній площі складу, при максимальній величині завантаження 28,8 т. Показник завантаження на 1 м² для зони тимчасового зберігання становить:

$$K_{ЗТЗ} = 28,8 / 40,4 = 0,71 \text{ т} / \text{м}^2$$

Цей показник не є високим, що, безсумнівно, пояснюється порівняно невеликою площею зберігання. Варто акцентувати на тому, що до цієї зони застосовується коефіцієнт використання завантаженості складу для стелажного зберігання, тому що у ЗТЗ продукція також зберігається у стелажах. Отже, коефіцієнт становить 1, що говорить про стовідсоткове завантаження стелажів цієї зони.

І остання зона стелажного зберігання — зона С. Це зона, у якій зберігають товари з найменшим і дуже малим товарообігом. Загальна площа корисного зберігання для цієї зони становить 36 м² при максимально можливому завантаженні 25,92 т. Показник завантаження на один м² становить:

$$K_C = 25,92 / 36 = 0,72 \text{ т} / \text{м}^2$$

Проаналізувавши показники ефективності використання складських площ, визначимо коефіцієнт нерівномірності завантаження складу. Коефіцієнт нерівномірності завантаження складу визначається за формулою [5, с. 96]:

$$K_{НЗ} = V_{НП} / V_{СЕР}$$

де $V_{НП}$ — вантажообіг найбільш напруженого місяця, т;
 $V_{СЕР}$ — середньомісячний вантажообіг складу.

Для розрахунку зазначеного коефіцієнта розглянемо однібічний вантажообіг, тобто вантажообіг виходу. Вантажообіг виходу матеріальних потоків зі складу

наведено на рисунку 2.

Аналізуючи дані рисунка 2, можна стверджувати, що найбільш напруженим місяцем за вантажообігом став квітень ($V_{НП} = 190531$ т). Середньомісячний вантажообіг складу, у свою чергу, склав в цьому місяці 140291 т.

Коефіцієнт нерівномірності завантаження складу у квітні склав

$$K_{НЗ} = 190531 / 140291 = 1,3$$

Це значення відповідає припустимому співвідношенню. А тепер проаналізуємо співвідношення вхідних і вихідних матеріальних потоків зі складу компанії, їхню інтенсивність і специфіку. Для аналізу розглянемо сукупні дані про вхід і вихід складської системи наведено на рисунку 3.

Аналізуючи дані рисунка 3, у першу чергу, необхідно зазначити, що лінії інтенсивності товарних потоків на вході й виході не є паралельними. Паралельність ліній означала б синхронність вхідних і вихідних товарних потоків при наявності оптимальних запасів зберігання товарів на складі.

Тільки у лютому, середині травня й у жовтні місяці простежується виконання принципу синхронності товарних потоків, коли вхід матеріальних потоків дорівнює їх виходу при наявності оптимального запасу товарів на складі. До стану стабільної рівноваги цих потоків прагне кожна організація з метою зменшення витрат на складування й збільшення швидкості товарообігу в цілому. Для аналізу динаміки товарних потоків в кількісному вимірі розглянемо рисунок 4.

На початку та у кінці року вихідний потік завжди перевищує вхідний майже в 2 рази. Це говорить про накопичення обсягів запасів продукції на складі. З лютого по вересень місяць вхідні потоки перевищують за обсягами вихідні, що характеризує формування складських запасів на рівні, який значно перевищує попит. Тільки починаючи з жовтня місяця вихідні товарні потоки починають перевищувати величину вхідних, спричиняючи скорочення складських запасів, які утворилися за попередні місяці, з лютого по вересень. У жовтні вихід перевищив вхід на 30 %, у листопаді — на 54 %, а в грудні на 100 %.

Всі ці показники й коливання у співвідношеннях вхідних та вихідних товарних потоків свідчать про значний фактор стихійності у плануванні складських потоків і про необхідність оптимізації і більш ретельного контролю над складськими запасами.

Єдиним позитивним моментом у цьому випадку є те, що товари, які зберігаються на складі компанії ТОВ «ZZZ», (автозапчастини), швидко не псуються і не мають

обсяг вихідного потоку, т.

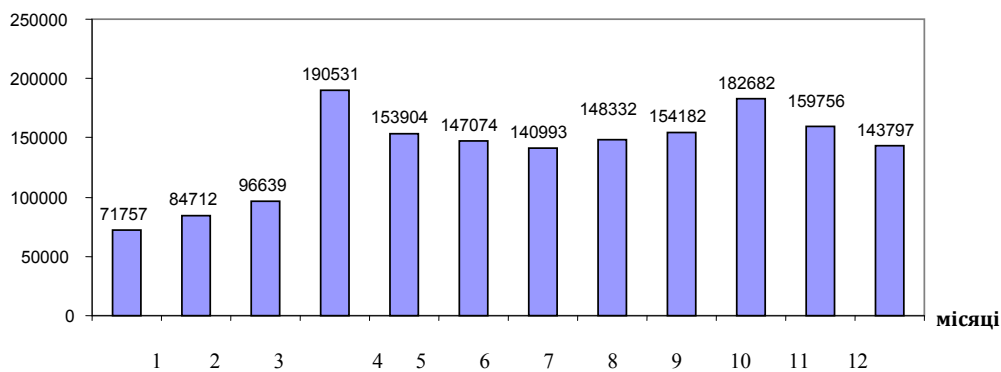


Рис. 2. Характеристика вихідних потоків складу ТОВ «ZZZ»

Кількість товару, шт.

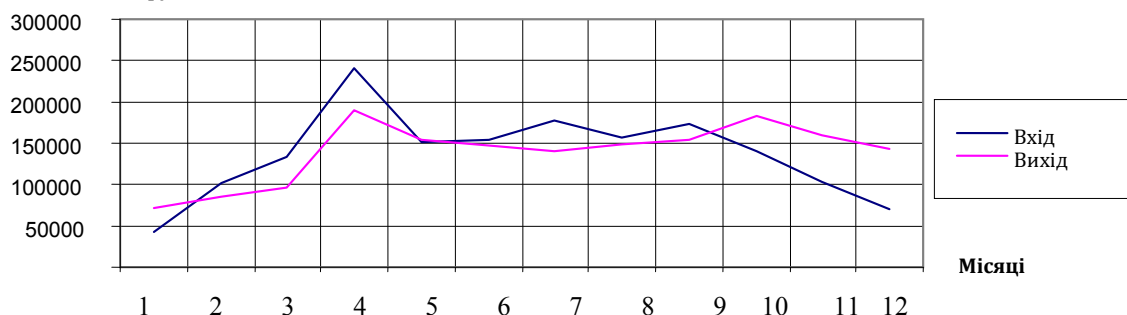


Рис. 3. Динаміка вхідних і вихідних потоків на складі ТОВ «ZZZ»

обсяг товару, кг

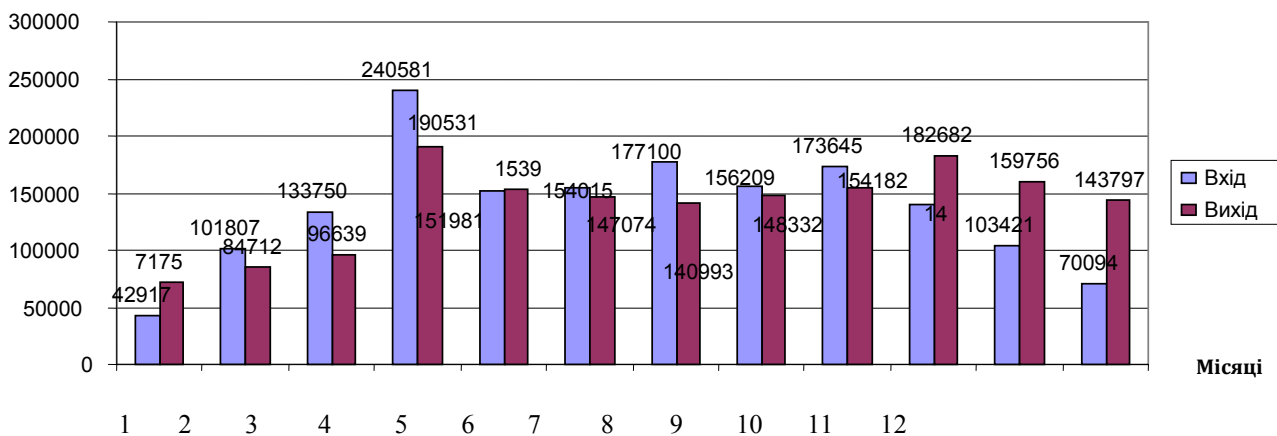


Рис. 4. Динаміка процесів входу та виходу матеріальних потоків компанії

потреби в специфічних умовах зберігання (морозильні камери, спеціальні контейнери тощо). Тому фактор швидкого псування не впливає на формування складських запасів. Але компанії все-таки необхідно здійснювати оптимізацію складських запасів відповідно до співвідношення рівнів постачання з урахуванням циклу виконання замовлення і попиту з урахуванням його коливання.

На підставі отриманих результатів аналізу можна простежити існування сезонності попиту на продукцію компанії. Сезонність попиту на товари підтверджується наявністю періодів різкого зростання та відповідно зниження попиту, що знаходить відображення в обсязі

замовлень, які, у свою чергу, виділяються як вихідні матеріальні потоки.

Отже, найбільший попит на автозапчастини спостерігається протягом місяців квітня і травня. Сезонність цього періоду обумовлена початком нового експлуатаційного сезону використання автомобільної техніки і необхідністю поточного або капітального ремонту автомобілів перед літнім сезоном. З жовтня по грудень місяць також помітне підвищення рівня попиту, що обумовлено підготовкою автомобілів до зимового сезону.

Ґрунтуючись на встановленій вище сезонності товару, потрібно так організувати складські операції із

формування запасів, щоб вони максимально могли задовольнити попит у ці сезонні періоди й зменшити запаси продукції на складі у місяці, коли попит зменшується або просто низький. Для організації роботи із забезпечення економічної безпеки складської діяльності необхідно користуватися інформацією про інфраструктуру та потокову ефективність складу. Першу необхідно аналізувати на підставі розрахунку таких показників, як максимальна завантаженість складу, корисна площа складу, коефіцієнт використання завантаженості складу та вантажонапруженість складу. Другу слід оцінювати на підставі проведення постійного моніторингу й аналізу вхідних і вихідних товарних потоків з позиції виконання принципу синхронності, коли

вхід матеріальних потоків дорівнює їх виходу при наявності оптимального запасу товарів на складі.

Подальші дослідження показників економічної безпеки складу повинні ґрунтуватись на поточковому підході до оцінки ефективності роботи складу. Необхідно дослідити питання не лише оперативного забезпечення високого ступеня синхронізації вхідних та вихідних товарних потоків в цілому, а і за окремими позиціями асортименту в умовах невизначеності. Отже проблема забезпечення економічної безпеки є комплексною і повинна вирішуватися з урахуванням як зовнішніх ринкових загроз, так і внутрішніх (операційних) загроз при реалізації комерційним підприємством власних економічних інтересів.

Список літератури

1. Алькема, В. Г. Процедура обоснования варианта формирования инфраструктуры для диверсификации логистического сервиса [Текст] / В. Г. Алькема // *Логистика: проблемы и решения*. – 2008. – № 5. – С. 56-62.
2. Волгин, В. В. Склад. Организация и управление [Текст] / В. В. Волгин. – М.: Дашков и К^о, 2002.
3. Дыбская, В. В. Логистика складирования для практиков [Текст] / В. В. Дыбская. – М.: Альфа-Прес, 2005. – 208 с.
4. Крикавський, В. Є. Логістичне управління [Текст]: підручник / В. Є. Крикавський. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
5. Пелихов, Е. Ф. Оценка экономической эффективности логистических решений [Текст] / Е. Ф. Пелихов // *Логистика: проблемы и решения*. – 2005 - №1. – С. 90-97.
6. Скворнек, Ч. Логистика на предприятии [Текст]: учеб.- метод. пособие / Чеслав Скворнек, Здзислав Сариуш-Вольський; пер. с польск. – М.: Финанси и статистика, 2004. – 400 с.
7. *Supply Chain Logistics Management* [Text] / Donald J. Bowersox. Americas. – New York, 2002.
8. Склады [Текст]: Справочное пособие / В. А. Савин. - М.: Дело и Сервис, 2001. – 544 с.
9. Система складирования как основа рентабельности работы склада [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_75/article_2481/.
10. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепью поставок [Текст] / Дональд Уотерс; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 2003. – 503 с.

РЕЗЮМЕ

Алькема Виктор

Анализ деятельности склада в системе экономической безопасности коммерческого предприятия

В статье определен круг вопросов относительно оценки деятельности состава в системе экономической безопасности коммерческого предприятия. Определены основные экономические угрозы связаны с реализацией его складской деятельности. Проанализированы инфраструктурные и потоковые факторы непосредственно влияют на состояние экономической безопасности субъекта хозяйствования. Определены основные направления нивелирования внутренних и внешних экономических угроз.

RESUME

Al'kema Victor

An analysis of storehouse activity in the system of economic security of business enterprise

The article identified the issues on the evaluation of the system of economic security for commercial enterprise. The main economic threats associated with the implementation of its warehouse operations. Analyzed infrastructure and stream factors that directly affect the economic security of the entity. The main directions of leveling of internal and external economic threats.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

Ірина БЕНЬКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері,
Тернопільський національний економічний університет

Віталій БЕНЬКО

експерт з обслуговування споживачів Тернопільської філії ВАТ «Укртелеком»

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ У МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ

Розглянуто особливості аналізу фінансово-господарської діяльності закладів охорони здоров'я. Висвітлено методику аналізу розрахунків з дебіторами та кредиторами, оскільки сучасне бачення проблем і перспектив своєчасного погашення дебіторської заборгованості гарантує правильний вибір розвитку та розбудови медичної галузі. Сформульовано висновки по темі дослідження і узагальнено пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності закладів охорони здоров'я.

Ключові слова

Дебіторська заборгованість, бюджетні установи, фінансування, грошові кошти, розрахунки.

Актуальність теми обумовлена тим, що за останні роки у вітчизняній економічній літературі з'явилися публікації, які висвітлюють проблеми обліку та контролю в бюджетних установах, що виникли вже в умовах економічного реформування, зарубіжний досвід з питань фінансування невиробничих структур і соціальних програм в країнах з ринковою економікою. Проте сьогодні потрібне не тільки висвітлення окремих питань, пов'язаних з недоліками фінансування закладів охорони здоров'я в Україні, чи наведення позитивних прикладів такої діяльності за кордоном. На нашу думку необхідна правильна організація ефективного обліку, аналізу і контролю та обґрунтування загальної концепції покращання і вдосконалення цих процесів в різних сферах та вироблення механізмів їх реалізації. Такі питання ще недостатньо вивчені та висвітлені в економічній літературі. Кризове становище бюджетної сфери України полягає в тому, що, ігноруючи силу впливу, який здійснюють облік і контроль на формування економічних процесів, їх часто перетворено на деструктивний фактор розвитку, який посилює розлад економіки.

У процесі виконання кошторису доходів і видатків бюджетні установи вступають у грошові відносини, які здійснюються як у готівковій, так і безготівковій формі. Таке групування розрахунків пов'язане з їх різною економічною сутністю, документооборотом, видами та методами фінансового контролю.

Отже, поглиблення досліджень облікового характеру, які б висвітлювали методику ефективного розподілу та використання грошових коштів,

своєчасного проведення грошових розрахунків у бюджетних установах, є, на наш погляд, актуальними.

Проблемами поліпшення фінансування медичної галузі та вдосконалення механізму контролю за використанням бюджетних коштів займався багато економістів (О. Василик, С. Кожем'якіна, С. Свірко), але аспекти обліку грошових коштів та розрахунків у медичних установах не отримали належної уваги серед науковців.

Мета дослідження полягає у розробці практично важливих пропозицій щодо проблем вдосконалення методики й організації обліку, аналізу та контролю розрахунків на основі загальноприйнятих положень ведення обліку в бюджетних установах.

Бюджетне фінансування установ охорони здоров'я здійснюється в обмежених розмірах, тому виникає потреба у залученні додаткових ресурсів. Наявність двох джерел фінансування породжує проблему правильної організації обліку та контролю грошових коштів і розрахунків у медичних установах, адже законодавством передбачено відокремлений облік бюджетних та позабюджетних надходжень. Успішному вирішенню цієї проблеми перешкоджає недосконале правове забезпечення обліку у даній сфері [3, с. 54].

В Україні діяльність держави в галузі охорони здоров'я має надзвичайно важливе значення для життя суспільства. Це зумовлено недостатнім рівнем доходів переважної більшості населення та традиційною орієнтацією громадян на одержання соціальних послуг саме від держави. Бюджетне фінансування (повне або часткове) основної діяльності

медичних закладів є критерієм віднесення їх до бюджетних установ.

З метою перевірки раціонального використання коштів і законності здійснення розрахунків у лікарнях державними контролюючими органами проводиться фінансовий контроль, основною формою якого є ревізія. Поряд із зовнішнім в установах спеціальними підрозділами (ревізійний відділ, бухгалтерія) здійснюється внутрішній контроль, що, у більшості випадків, носить формальний характер. Це є негативним явищем, адже такий контроль є ефективнішим, тому що проводиться під час здійснення операцій і запобігає правопорушенням.

Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що в період соціально-економічних труднощів уряд активно втручається в регулювання трудових відносин соціальної сфери. У багатьох випадках реорганізація системи оплати праці досягається за рахунок відмови від прийнятих тарифно-кваліфікаційних ставок і заміни їх новою системою, що включає меншу кількість тарифних розрядів й вимагає від працівників високої професійної мобільності.

Незважаючи на значні успіхи в організації обліку в установах охорони здоров'я, що спостерігається в останні роки, є ряд теоретичних, методологічних та організаційних проблем, що вимагають на наш погляд термінового вирішення:

- у процесі економічних змін відбувається переформування джерел фінансування установ невинробничої сфери – із загальнодержавного у місцевого;
- зростає частка позабюджетних коштів у складі джерел фінансування;
- галузева специфіка вимагає особливого підходу до обліку їх діяльності;
- поєднання в одній установі бюджетної та комерційної діяльності та вимагає його відображення в обліку.
- Як правило, основною причиною змін структури дебіторської і кредиторської заборгованості є взаємні неплатежі [1, с. 24].

Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це є свідченням іммобілізації власного капіталу в дебіторську заборгованість. Якщо кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську, то це є ознакою нестабільного фінансового стану. Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану бюджетної установи та зниження платоспроможності.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості передбачає також її порівняльний аналіз, для цього проводяться розрахунки їх середніх величин за період, що аналізується.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості лікарні у 2009 році

Показники	заборгованість:				Перевищення заборгованості	
	дебіторська		кредиторська		дебі-торської	креди-торської
	тис. грн.	%	тис. грн.	%		
Середньорічна заборгованість	212,4	100	516,3	100	–	303,9
в тому числі:						
постачальники, покупці	198,6	93,5	475,2	92,0	–	276,6
податки і платежі	1,1	0,5	3,1	0,6	–	2,0
підзвітні особи	4,0	1,9	–	–	4,0	–
заробітна плата	–	–	34,0	6,6	–	34,0
інші операції	8,7	4,1	4,0	0,8	4,7	–
Середньорічна валюта балансу	21676,1	x	21676,1	x	x	x
% до валюти балансу	1,0	x	2,4	x		
Відношення заборгованостей	0,4	x	2,4	X		

З таблиці 1 видно, що кредиторська заборгованість лікарні в 2009 році випереджала дебіторську на суму 303,9 тисячі гривень.

Кредиторська заборгованість перевищує дебіторську у наступних позиціях: постачальники, покупці - 276,6 тисяч гривень, податки і платежі - 2,0 тисяч гривень, заробітна плата - 34,0 тисяч гривень. Проте дебіторська заборгованість випереджає кредиторську по підзвітних особах на 4,0 тисячі гривень і інших операціях - 4,7 тисяч гривень.

Ділова активність бюджетної установи у фінансовому аспекті виявляється перш за все у швидкості обороту її засобів. Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів і динаміки фінансових коефіцієнтів оборотності, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності установи.

Великий вплив на обертання капіталу, вкладеного в поточні активи, і відповідно, і на фінансовий стан бюджетної установи, показує збільшення чи зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Стан розрахунків бюджетної установи аналізують за даними балансу, бухгалтерського обліку, реєстрів банківського обліку, розрахунків. Під час аналізу

вивчають стан дебіторської і кредиторської заборгованості та причини її зміни, оцінюють платоспроможність бюджетної установи і розробляють заходи щодо її поліпшення [2, с. 137].

За даними фінансової звітності визначаються основні показники, які характеризують стан, якість, ліквідність дебіторської заборгованості. При аналізі показників дані за звітний період порівнюють з даними за минулий рік (або за інший звітний період), визначають зміни та причини цих змін та на підставі одержаних результатів дають їх якісну характеристику.

Оборотність дебіторської заборгованості (Одз.) показує, скільки оборотів здійснили за рік засоби, вкладені у розрахунки. Загальноприйнято оборотність дебіторської заборгованості визначається як відношення обсягу реалізації до середнього розміру дебіторської заборгованості. Однак враховуючи специфіку діяльності лікарні, яка не надає послуги, пов'язані з одержанням обсягів реалізації робіт (послуг), у вартісному вимірі оборотність дебіторської заборгованості обчислюється відповідно до постанови Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання

кошторисів бюджетних установ” від 28.02.2002 р. № 228 (з змінами і доповненнями) як відношення здійсненого фінансування, яке спрямовується для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень, до середнього розміру дебіторської заборгованості.

На підставі вищевикладеного можна зробити наступні висновки та пропозиції:

1. Для відображення інформації про стан дебіторської та кредиторської заборгованості лікарні бухгалтерія наприкінці кожного звітного періоду (квартал, рік) складає звіт про заборгованість бюджетних установ. Вказаний звіт містить узагальнену інформацію про дебіторів та кредиторів лікарні, яка не дає можливості приймати ефективні управлінські рішення керівництвом установи. Для забезпечення інформативності обліку пропонуємо розробити та затвердити розширений звітний документ із детальною інформацією про дебіторів та кредиторів для внутрішніх користувачів.

2. Бюджетне фінансування лікарні здійснюється у обмежених розмірах, тому виникає потреба в залученні додаткових ресурсів. Для забезпечення зростання доходів установи рекомендуємо розвивати багатоканальне її фінансування шляхом розширення додаткових медичних послуг (наприклад, фізіотерапевтичні, діагностичні послуги), інноваційної та наукової діяльності.

3. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами відображають у меморіальному ордері № 4 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими дебіторами» та меморіальному ордері № 6 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими кредиторами». У процесі діяльності лікарні трапляються випадки, коли дебітор і кредитор є однією особою і відповідно розрахунки з ним дублюються у двох

аналітичних відомостях. Тому доцільно з'єднати ці два меморіальні ордери в єдиний. Зважаючи на складність розглянутої проблеми, подальші дослідження у цьому руслі є перспективними.

4. На нашу думку, першочерговим завданням на сучасному етапі розвитку держави є докорінні зміни у ставленні суспільства до бухгалтерського обліку та фінансової звітності як до важливого напрямку роботи кожної організації, подолання стереотипу щодо другорядності функцій, які виконують бухгалтери, підвищення престижу професії бухгалтера, ширше використання облікових і звітних даних при прийнятті управлінських рішень, впровадження автоматизації облікових процесів, усвідомлення керівниками усіх рівнів необхідності володіти певними знаннями з питань планування, обліку, економіки, фінансів та оподаткування.

Виходячи з матеріалів проведеного дослідження, з метою покращення методики обліку, аналізу та контролю розрахунків в установах охорони здоров'я, вважаємо за необхідне здійснювати наступні заходи:

- підвищувати касову дисципліну, зокрема стосовно порядку повернення невикористаних підзвітних сум, складання авансових звітів по них, а також забезпечити належне документальне оформлення даних операцій;
- здійснити автоматизацію обліку руху грошових коштів та з метою підвищення рівня професійності відповідальних облікових працівників забезпечити їх відповідне навчання;
- вдосконалити порядок списання з балансу установи дебіторської заборгованості, термін позовної давності якої минув та облік розрахунків з оплати праці у випадках її несвоєчасної виплати.

Список літератури

1. Аверіна, А. Особливості обліку оборотних активів [Текст] / А. Аверіна // *Все про бухгалтерський облік*. - 2007. - № 106. - С. 23-28.
2. Атамас, П. Й. Основи обліку в бюджетних установах [Текст] : навчальний посібник / П. Й. Атамас. – Вид. 2-ге. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 288 с.
3. Бодюк, А. В. Державний фінансовий контроль. Теоретичні положення й нормативно-правові акти [Текст] : навчальний посібник / А. В. Бодюк, А. В. Ковальчук. – К.: Кондор, 2009. – 342 с.
4. Болюх, М. А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ [Текст] : навчальний посібник / М. А. Болюх. – К.: КНЕУ, 2008. – 342 с.
5. Воробієнко, А. Облік коштів спеціального фонду в медичних установах [Текст] / А. Воробієнко // *Все про бухгалтерський облік*. - 2002. – № 7. – С. 25-26.
6. Голов, С. В. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С. В. Голов. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
7. Гусакова, О. С. Бухгалтерський облік [Текст] : навчальний посібник / О. С. Гусакова. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 394 с.
8. Жатько, К. С. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях [Текст] : навчальний посібник / К. С. Жатько. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 112 с.
9. Канева, Т. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах [Текст] : навчальний посібник / Т. В. Канева – К.: Книга, 2004. – 180 с.
10. Матвеева, В. Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение [Текст] / В. Матвеева. – Харьков : Фактор, 2002. – 688 с.

РЕЗЮМЕ

Бенько Ирина, Бенько Виталий

Методика анализа расчетов в медицинских учреждениях

Рассмотрены особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности учреждений здравоохранения. Отображена методика анализа расчетов с дебиторами и кредиторами. Современное виденье проблем и перспектив своевременного погашения дебиторской задолженности гарантирует правильный выбор развития и перестройки медицинской отрасли. Сформулированы выводы по теме исследования и обобщены предложения относительно повышения эффективности деятельности учреждений здравоохранения.

RESUME

Ben'ko Iryna, Ben'ko Vitaliy

Methodology of accounts analysis in medical establishments

The feature of analysis financially economic to activity of establishments of health protection is considered. The methodology of accounts analysis is reflected with debtors and creditors. Conclusions are formulated on the topic of research and suggestions are generalized in relation to the increase of efficiency of activity of establishments of health protection.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2010 р.

РОЛЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглянуто і проаналізовано управління підприємством як системою з точки зору системного підходу. Визначено сутність еколого-економічних аспектів у функціонуванні підприємства.

Ключові слова

Підприємство, системний підхід, управління, еколого-економічний аспект.

У сучасних ринкових умовах виникла необхідність удосконалення інституту управління підприємством. Багатовіковий досвід людської діяльності призвів до більш широкого використання поняття промислового підприємства, поширюючи його до ведення будь-якого за масштабом господарювання і додавши йому характер сукупності виробничих відносин у системі організації.

Т. Акімова, О. Балацький, Т. Галушкіна, В. Глухов у своїх роботах досліджували взаємозв'язок економіки і екології, проблеми сталого еколого-економічного розвитку промислового виробництва. Проблеми управління природоохоронною діяльністю на рівні окремих підприємств детально висвітлені в роботах Л. Гранича, Т. Дьоміної, Ю. Саталкіна, В. Шевчука.

Мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні управління підприємством як системою із визначенням еколого-економічних аспектів, що підвищать ефективність його роботи.

Поставлена у дослідженні мета обумовила вирішення наступних завдань:

- узагальнити корисний досвід вітчизняної і закордонної практики визначення сутності підприємства як системи взаємопов'язаних факторів;
- уточнити категоріально-понятійний апарат управління підприємством як системою;
- дослідити фактори, що впливають на управління підприємством як системою.

Як свідчать напрацювання економічних шкіл, у процесі розвитку людської діяльності трактування поняття управління підприємством удосконалювалося й актуалізувалося. У наш час усі економічні школи так чи інакше пов'язують економічний розвиток із екологічними проблемами. Але глибокі теоретичні дослідження у галузі використання природних ресурсів

пов'язані з економікою добробуту й теорією зовнішніх ефектів [1-3].

Вчені трактують поняття підприємства по-різному, включаючи у це визначення різні аспекти. Проаналізувавши ряд джерел [4-5], можна зробити висновок, що одні дослідники представляють підприємство як виробничу одиницю у формі господарської організації, яка володіє виробничо-технічною, організаційно-адміністративним і економічною єдністю. На відміну від них, інші [6-9] розглядають підприємство як чітко діючу систему з невідривно взаємодіючими компонентами, що виконують певні функції, тобто як складну систему взаємозв'язків. І окремі вчені [3; 10-11], як наслідок необхідності, провели взаємозв'язок між економікою й екологією та подають підприємство у вигляді складної системи, яка містить у функціонуванні її елементів екологічну складову, тобто характеризують підприємство як частину природного середовища. Тому, з урахуванням сформованих еколого-економічних умов, у рамках проведеного дослідження, ми схилиємось до їх думки.

Природоресурсна та економічна сфери є рівноправними складовими діяльності підприємства. Однак найчастіше екологічно значимі характеристики розглядають окремо від економічних показників функціонування підприємства, або зі значними обмеженнями й застереженнями. Тому при аналізі діяльності підприємств всі аспекти їхнього функціонування необхідно розглядати в сукупності, у взаємозв'язку. Тільки це дозволить виявити причини економічно вагомих проблем, їхні можливі наслідки та варіанти вирішень для підприємства як цілісної системи.

Підприємство є цілісною одиницею лише у тому випадку, коли воно розглядається як система, тобто з погляду сукупності багаторівневих підсистем, що перебувають у неперервному взаємозв'язку один з

одним. Таким чином, підходимо до підприємства як до складного утворення, розглядаючи його з погляду системного підходу [7; 12]. До складу підприємства входить ряд підсистем (служб, підрозділів), кількість і розмір яких залежить від його специфіки. Одночасно підприємство є частиною великої системи (галузі, економіки регіону, країни в цілому). Терміном «системний підхід» позначається група методів, за допомогою яких реальний об'єкт описується як сукупність взаємодіючих компонентів [12].

Системний підхід застосовується як до системи підприємства в цілому, так і до окремих компонентів. Системний підхід можна використовувати на різних рівнях – від якої-небудь ділянки до підприємства загалом. У кожному випадку об'єкт управління розглядається як цілісна система. Управління підприємством здійснюється тим ефективніше, чим більш оптимально підібрані елементи системи та скоординовані

дії всіх підрозділів [13-14]. Системний підхід розглядає організацію як відкриту систему, яка складається із декількох взаємозалежних підсистем, і головні передумови діяльності цієї системи закладені не всередині, а зовні, тобто оптимальне функціонування підприємства залежить від того, наскільки воно пристосувалося до свого оточення. Таким чином, відкриті системи (на відміну від закритих) взаємодіють із зовнішнім середовищем [15-16].

Розглядаючи підприємство з позиції системного підходу, у зв'язку з метою дослідження, можемо стверджувати, що підприємство залучене у три процеси: одержання ресурсів із зовнішнього середовища (вхід); перетворення ресурсів у продукт (процес); передача продукту в зовнішнє середовище (вихід) [7]. Взаємодія складових внутрішнього середовища підприємства та факторів прямого й непрямого впливу зовнішнього середовища представлено на рисунку 1.

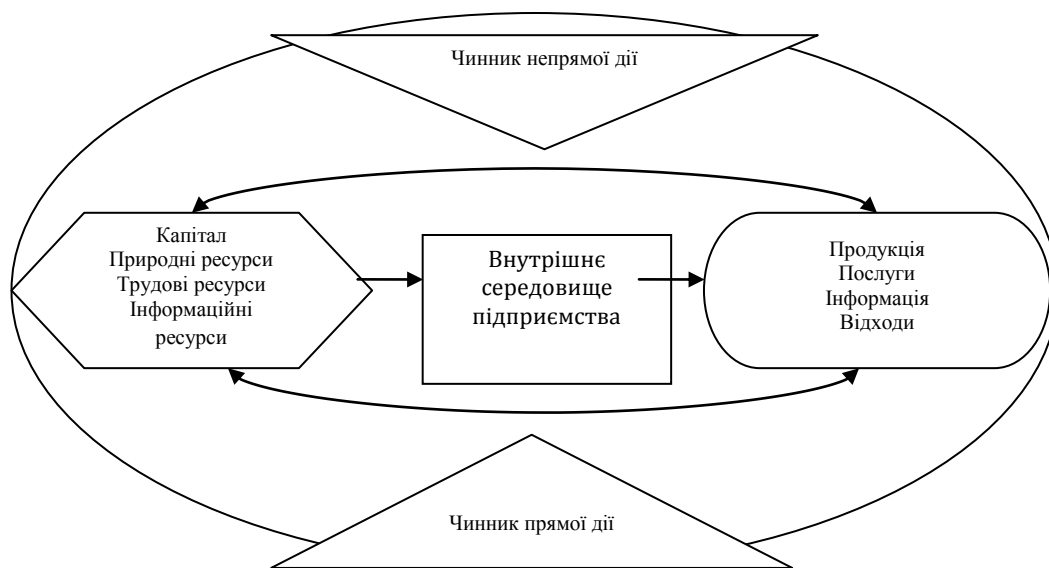


Рис. 1. Основні фактори впливу на внутрішнє середовище підприємства

Організація одержує ресурси із зовнішнього середовища, використовує і переробляє, а потім видає товари та послуги у зовнішнє середовище, утворюючи відходи, супутньо добувні природні ресурси, забруднюючи атмосферу та водне середовище. Екологічна складова належить до непрямих і прямих факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство. Вона входить у законодавчу базу, фактори вибору постачальників, споживачів продукції і взаємовідносини із конкурентами. Тому екологічна складова є однією з функцій взаємодії внутрішнього й зовнішнього середовища, і перетворюється із супутнього в окремий вид економічної діяльності підприємства.

На думку деяких вчених [7; 13], теорія систем допомагає зрозуміти взаємозалежність між окремими частинами організації і навколишнім середовищем. Будучи цілісною системою, підприємство функціонує, інтегрує, взаємодіє із зовнішнім середовищем, здійснює діяльність: економічну, виробничу, комерційну, інноваційну, маркетингову, екологічну та соціальну.

Наведена на рис. 2 схема, на нашу думку, концептуально відображає напрямки діяльності промислових підприємств і їхнього взаємозв'язку.

На рисунку 2 відображено взаємозв'язок між економічною, екологічною, виробничою та іншими видами діяльності підприємства. Виробнича діяльність за

обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань є найбільш складним напрямком. Комерційна діяльність визначається рівнем ефективності інноваційно-виробничих процесів на підприємстві, значимість яких, згідно з умовами ринку, постійно збільшується. Економічна діяльність промислового підприємства належить до інтегрованого напрямку, який охоплює багато конкретних видів діяльності, що складається з стратегічного поточного планування, ціноутворення і обліку, системи оплати праці, зовнішньоекономічної та фінансової діяльності та ресурсного забезпечення виробництва. Одним із значущих напрямків діяльності підприємства є соціальний, тому що він впливає на ефективність попередніх напрямків [6]. Екологічна діяльність складається із природоохоронних заходів, які запобігають забрудненню навколишнього середовища, та сплати екологічних податків, а також плати за забруднення довкілля шкідливими речовинами. Рисунок 2 відображає функціональний взаємозв'язок між виробничим, економічним і екологічним чинниками.

Результати аналізу викладених вище точок зору дають змогу зробити висновок, що розглядаючи підприємство як систему взаємодіючих факторів, необхідно звертати увагу на екологічну складову. Ефективність діяльності підприємства багато у чому залежить від правильно обраної стратегії управління, від потенціалу, яким володіє

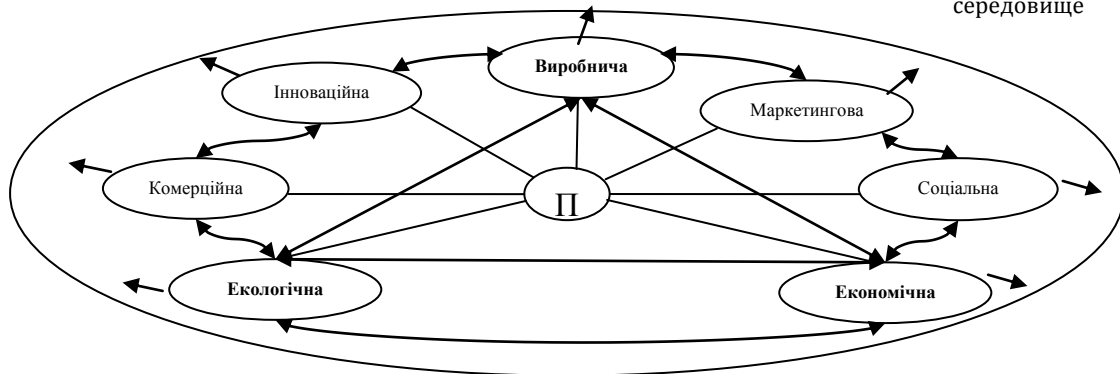


Рис. 2. Головні напрямки діяльності підприємств

підприємство, від конкурентоспроможності продукції, сегменту ринку, що займає підприємство. При цьому ніхто з вчених раніше не розглядав екологічний чинник як важливий фактор функціонування підприємства, досить нерозвинений в сучасних умовах роботи промислових

підприємств, який впливає на економічні показники та гальмує розвиток підприємства в цілому. Екологічна складова потребує ретельної уваги та ефективного управління для підвищення результатів діяльності підприємства як системи.

Список літератури

1. Менеджмент організації [Текст] : підруч. / за ред. Л.І. Федулової. – К.: Либідь, 2003. – 448 с.
2. Хесус Уэрта де Сото. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество [Текст] / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. Б. Пинскера под ред. А.В. Курняева. – Челябинск: Соцум, 2007. – 202 с.
3. Homann, K. Wirtschafts- und Unternehmensethik [Text] / K. Homann, F. Blome-Drees. – Gottingen: Vandenhoeck & Ruprecht in und Zurich, 1992. – S. 121-141
4. Сергеев, И. В. Экономика предприятия [Текст] : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
5. Підприємницьке право [Текст] : навч. посібн. / Л. В. Ніколаєва, О. В. Старцев, П. М. Пальчук, Л. М. Іванченко. – К. : Істина, 2001. – 480 с
6. Економіка підприємства [Текст] : підруч. / за заг. ред. С. Ф. Покропівного. – [2-ге вид, перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.
7. Экономика предприятия [Текст] : учеб. для ВУЗов. – [4-е изд., перераб. и доп.] / под. ред. акад. В. М. Семенова. – СПб. : Питер. – 2007. – 384 с.
8. Лафта, Дж. Эффективность менеджмента организаций [Текст] : учеб. пособ. / Дж. Лафта. – М. : Русская деловая литература, 1999. – 320 с.
9. Экономика промышленного предприятия [Текст] : учеб. пособ. / под ред. Ф. И. Евдокимова, Т. Б. Надтоки. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Донецк, 2005. – 434 с.
10. Екологічне управління [Текст] : підруч. / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський [та ін.] – К.: Либідь, 2004. – 432 с.
11. Мельник, Л. Г. Екологічна економіка [Текст] : підруч. [для ВНЗ]. / Л. Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2006. – 367.
12. Герчикова, И. Н. Менеджмент [Текст] : учеб. / И.Н. Герчикова. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юнити, 2001. – 501 с.
13. Єфімова, О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств Менеджмент [Текст] / О. Єфімова // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 67-71.
14. Управление организацией: энциклопедический словарь [Текст] / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 822 с.
15. Кіндрацька, Г. І. Стратегічний менеджмент [Текст] : навч. посібник / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
16. Ляшенко, О. Ф. Системний підхід до прогнозування розвитку вугільної промисловості [Текст] / О. Ф. Ляшенко // Уголь України. – 2007. – №7. – С. 7-10.

РЕЗЮМЕ

Беляева Анна

Роль эколого-экономических аспектов в управлении предприятием

В статье рассмотрено и проанализировано управление предприятием с точки зрения системного подхода, уточнен категориально-понятийный аппарат и проанализированы научные дефиниции относительно управления предприятием как системой. Определена сущность эколого-экономических аспектов в системе управления предприятием, главные направления деятельности предприятия с учетом экологической составляющей.

RESUME

Belyaeva Ganna

The role of ecological and economic aspects in the management of enterprise

Enterprise management from a system approach, categorical and conceptual apparatus are clarified and scientific definition for enterprise management as a system are reviewed and analyzed in the paper. Ecological and economic aspects essences in the enterprise management system, the main enterprise activities in consideration of the environmental component are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ПИТАННЯ АНАЛІЗ ЗАТРАТ НА РЕКУЛЬТИВАЦІЮ ЗЕМЕЛЬНИХ УГІДЬ, ПОРУШЕНИХ ПРИ ВІДКРИТОМУ ДОБУВАННІ КОРИСНИХ КОПАЛИН

Розглянуто структуру, ефективність та аналіз затрат на рекультивацію земельних угідь, порушених відкритим способом добування корисних копалин

Ключові слова

Рекультивація, охорона природи, затрати, структура, ефективність, аналіз.

В Україні щорічно відкритим способом добування корисних копалин виводиться з обігу до двох тисяч гектарів земель, в т.ч. сільськогосподарського призначення. Добування піску, каменю, вапняків, граніту, мармуру та інших корисних копалин перетворило у пустирі родючі землі навколо Тернополя, Скали-Подільської, Підгаєць, Бережан та інших регіонів області. Тому проблема затрат на їх рекультивацію, ефективності затрат на охорону та відновлення оточуючого середовища на даний час стає досить актуальною, проте є недостатньо вивченою. На неї звертають дуже мало уваги в умовах економічної кризи у світі і згортання агропромислового виробництва в Україні. Тому піднята нами проблема є своєчасною і має практичне значення.

Наукою і досвідом доведено, що погіршення екологічного середовища внаслідок втручання у цілісність та взаємозв'язки у природних комплексах та ландшафтах веде до спаду рівня виробництва, продуктивності праці, підвищення навантаження на засоби виробництва, зменшення площ земельних, водних, лісових та інших матеріальних ресурсів, погіршення санітарно-гігієнічних умов, втрат позицій на міжнародному ринку в результаті радіаційного забруднення продукції, зменшення інвестицій, збільшення смертності, патологічних і психологічних змін в організмі людей внаслідок деградації оточуючого середовища і т. п.

Дослідники, історія людства і розвиток виробничих відносин стверджують, що в своїй основі найбільш екологічні лиха і катастрофи не були суто природними - їх певним чином провокувала й руйнівна непродумана діяльність людини (інтенсивне вирубування лісів, особливо на схилах, розорювання земельних ресурсів, і зокрема нерациональне видобування корисних

копалин відкритим способом та ін.).

За даними американської дослідницької організації, яка вивчає проблеми взаємовідносин людини з навколишнім середовищем, щорічні збитки від стихійних лих, катастроф, землетрусів, повеней, селей, посух, ураганів, пожеж і ін. складають понад 100 мільярдів доларів і в новому тисячолітті їх чисельність і втрати від них будуть зростати. Прикладом є повторення повеней на Закарпатті, зсув землі на Буковині, Закарпатті та розмивання острова Тузла.

У зв'язку з цим, проблеми запровадження аналізу ефективності затрат на рекультивацію порушених земель і відновлення зовнішнього екологічного середовища в третьому тисячолітті стає досить актуальною і потребує вирішення на загальнодержавному рівні.

Вважаємо, що основними причинами слабкої ефективності заходів по охороні і відновленню зовнішнього середовища в Україні є:

- відсутність відповідної правової бази з даної проблеми;
- відсутність нових, з урахуванням сучасних досягнень науки і техніки, теоретичних і практичних розробок із питань прогнозування і розвитку екологічних ситуацій та моделювання екологічних процесів на порушених добуванням корисних копалин територіях;
- відсутнє фінансування на проектування і виконання природовідновних екологічних робіт;
- відсутність достатньої кількості матеріальних і технічних ресурсів та засобів;
- відсутність апробованих методів і способів дійового економічного аналізу ефективності використання капітальних, енергетичних, трудових ресурсів на проведення рекультиваційних робіт на різних етапах (від проектування до

визначення ефективності дії після завершення робіт).

Ми вважаємо, що головними концептуальними положеннями методики аналізу затрат на екологію та їх ефективності повинні бути в першу чергу соціальні та економічні аспекти, які слід розглядати в єдиному контексті вирішення даної проблеми. Соціальний аспект слід розглядати як кінцевий результат, а економічний - як засіб його досягнення, що відповідає концепції сталого розвитку у XXI столітті. При такому підході ефект від діяльності по рекультивативі слід розглядати через призму недопущених, можливих соціально-економічних втрат, що є результатом від проведення природоохоронних заходів. Самі витрати слід розглядати з урахуванням:

- витрат на проектування рекультивативних робіт;
- підготовчих робіт;
- прямих і додаткових витрат на проведення екологічних заходів;
- грошових витрат на природоохоронну роботу, які повинні відображати суспільно необхідні витрати в порівнювальних цінах на певний період.

Враховуючи вищенаведене, сумарний річний ефект від робіт по рекультивативі можна визначити за формулою:

$$E = E_{д.н.} + E_{д.} + E_n + E_{н.н.} + E_{соц.} + E_{д.е.}$$

де: $E_{д.н.}$ - ефект від додатково виробленої продукції;

$E_{д.}$ - додатковий ефект від покращення умов природного середовища, внаслідок запобігання його подальшій деградації;

E_n - ефект від збільшення продуктивності праці;

$E_{н.н.}$ - ефект від зменшення навантаження на існуючі засоби виробництва;

$E_{соц.}$ - соціальний ефект від покращення санітарно-гігієнічних умов середовища внаслідок інтенсивної ерозії та інших шкідливих процесів, покращення здоров'я населення, зменшення професійних захворювань і т.п.;

$E_{д.е.}$ - вплив інших еколого-економічних ефектів.

Для вибору оптимального варіанту проведення рекультивативних робіт і природоохоронних заходів доцільно врахувати показник "відносної ефективності" затрат, який ми пропонуємо розраховувати через показник окупності (ОЗ):

$$ОЗ = \frac{\sum ZEЗ}{\sum E}$$

де: $\sum ZEЗ$ - загальна сума затрат на проектування і проведення робіт по рекультивативі і відновленню

природного середовища;

$\sum E$ - сумарний річний ефект від природоохоронних робіт.

У більшості випадків строки окупності затрат на охорону і відновлення природного середовища не повинні перевищувати 10 років, що відповідає нормативному коефіцієнту окупності капіталовкладень у агропромисловому виробництві. Враховуючи масштабність, стабільність і буферність екологічних систем, ми вважаємо, що в окремих випадках строки окупності затрат на рекультивативу, охорону і відновлення природних середовищ можна збільшити до 20 і більше років з огляду на соціальну значимість даного виду діяльності і рекомендуємо встановити нормативний коефіцієнт окупності затрат в межах $E_n - 0,05$, враховуючи і те, що земельні ресурси є неоціненним і головним багатством в усіх країнах.

Вважаємо, що аналіз ефективності затрат по проведенню екологічних робіт по охороні і відновленню зовнішнього середовища повинен носити комплексний характер.

На першому етапі, при проведенні пошукових і проектних робіт по рекультивативі та відновленню природного середовища доцільним є впровадження і застосування методів перспективного і функціонально-вартісного аналізів (ФВА), які, на відміну від інших методів економічного аналізу, мають наступні риси:

- передбачають системний комплексний підхід до вирішення проблеми;
- забезпечують єдність конструктивно-технологічних методів на основі найновіших засобів пошуку вирішення ідей, способів досягнення мети;
- використовують колективні творчі методи з використанням сучасних засобів пошуку ідей (метод еколого-економічного моделювання із використанням комп'ютерної техніки, методів математичного моделювання і т.п.).

У ході реалізації програми робіт по рекультивативі, охороні і відновленню порушеного зовнішнього екологічного середовища слід запроваджувати і використовувати оперативний, соціально-економічний і інші види економічного аналізу. При цьому особливу увагу слід звернути на оперативний аналіз, який забезпечить постійний контроль і зміни витрат матеріальних, трудових і енергетичних ресурсів на проведення робіт з рекультивативі для досягнення найвищого рівня їх ефективності та окупності.

Список літератури

1. *Аграрна реформа в Україні [Текст] / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Луценко та ін., За ред. П. І. Гайдуцького. - К.: НІНЦІАЕ, - 2005. - 424 с.*
2. *Заверуха Н. М. Основи екології [Текст] / Н. М. Заверуха К.: Каравела, 2006 - 368 с.,*
3. *Економіка підприємств АПК [Текст] / За ред. С. Л. Дусановський. - Тернопіль: Збруч, 2005.*
4. *Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи [Текст]. / І. Г. Кириленко - К.: ННЦ ІАЕ. - 2005. - 452 с.*
5. *Семенова В. Ф. Економічний менеджмент [Текст] / В. Ф. Семенова К.: ЦНЛ, 2004. - 406 с.*
6. *Теорія економічного аналізу [Текст]: Підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович, Тернопіль : Укрмедкнига, 2002 - 320 с.*

РЕЗЮМЕ

Борсук Володимир

Вопрос анализа затрат на рекультивацию земельных угодий, нарушенных при открытом добывании полезных ископаемых
Рассмотрена структура, эффективность и анализ затрат на рекультивацию земельных угодий, нарушенных открытым способом добывания полезных ископаемых

RESUME

Borsuk Volodymyr

A question of analysis of recultivation expenses for the landed grounds which were broken at the getting of minerals

A structure, efficiency and break-down of expenses on recultivation of the landed grounds are considered. A special attention is paid for those expenses which were broken at getting of minerals.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ

Розглянуто особливості організації облікового процесу в умовах автоматизованої обробки інформації

Ключові слова

Автоматизована система, обліковий процес, інформаційні системи обліку, інформаційна система, технологія організації обліку.

Перехід економіки України на ринкові засади зумовив потребу кардинальної модифікації не лише методології, а й організації бухгалтерського обліку згідно з міжнародною практикою.

Процес формування ринкових відносин зумовив поділ бухгалтерського обліку як організаційного об'єкта на фінансовий і управлінський, сприяючи підвищенню ролі останнього в оперативному, тактичному та стратегічному управлінні виробництвом.

Проблематикою обґрунтування розвитку та впровадження інформаційних систем у бюджетних установах займалися такі вчені-економісти, як А.М. Береза, Ф. Бутинець, Р. Джога, М. Лучко, І. Матієнко-Зубенко, Т. Писаревська, С. Свірко, Л. Терещенко, Т. Шахрайчук та інші. Загалом необхідно визнати, що ця ділянка залишається недостатньо дослідженою і до нині.

Метою даного дослідження є з'ясування системи організації облікового процесу в умовах формування автоматизованої системи обробки інформації. При веденні бухгалтерського фінансового обліку в таких умовах весь процес відбувається у кілька етапів.

На першому етапі здійснюється документальне оформлення на підприємстві господарських фактів. Під час введення первинних даних водночас відбувається бухгалтерське проведення. Бухгалтер має змогу формувати бухгалтерське проведення і вручну, проте це призводить до додаткових помилок та потребує значних затрат часу. Автоматизоване бухгалтерське проведення формується на основі довідника типових господарських операцій.

На другому етапі всі бухгалтерські проведення об'єднуються у зведений бухгалтерський реєстр — книгу обліку господарських операцій, яка є узагальненим бухгалтерським реєстром і є хронологічно впорядкованим

списком проведенень. У книзі обліку господарських операцій реєструються всі бухгалтерські операції, що є основним джерелом для формування зведених бухгалтерських звітів. У цій книзі фіксуються всі бухгалтерські проведення, які були відображені у поточному розрахунковому періоді. Бухгалтерські записи можуть формуватися безпосередньо у книзі обліку господарських операцій, наприклад проведення закриття чи замикання рахунка.

Проте також можливе формування господарських операцій у разі прийому наборів бухгалтерських проведенень з інших систем. Для перегляду бухгалтерських проведенень за певним рахунком, здійснених за вибраний період часу, книга обліку господарських операцій має іншу форму подання: це журнал господарських операцій за балансовим рахунком. Для обліку позабалансових рахунків потрібно вести спеціальний журнал господарських операцій за кожним окремим рахунком. Така структура обліку дає змогу нагромаджувати у електронному каталозі інформацію для синтетичного й аналітичного обліку.

На наступному етапі формуються реєстри бухгалтерського обліку, внутрішня і зовнішня бухгалтерська звітність. Внутрішня звітність, де нагромаджується інформація про рух коштів і джерел на рахунку бухгалтерського обліку призначена для внутрішнього використання. На базі даних бухгалтерських проведенень формуються реєстри синтетичного обліку, реєстри і звіти аналітичного обліку, спеціальна звітність. До реєстрів синтетичного обліку відносять оборотно-сальдовий баланс, оборотні відомості за рахунками, Головну книгу, шахову відомість. Внутрішні облікові реєстри призначені для фактичного визначення стану засобів і залишків на рахунку, оборотів за рахунком та за кореспондуючими рахунками, а також для їх аналізу та контролю. Реєстрами

аналітичного обліку є аналітичні відомості за рахунками, оборотно-сальдова відомість в аналітичному розрізі. До спеціальної внутрішньої звітності належать касова книга, книга фактичних витрат засобів. Одним з важливих питань у фінансовому обліку є формування і відображення форм зовнішньої бухгалтерської звітності.

На четвертому етапі закривається обліковий період і формується архів облікових даних. Зведення про залишки та обороти за рахунками бухгалтерського обліку звітного періоду переносяться до спеціального набору для подальшого зберігання.

В умовах ринкової економіки підготовлена бухгалтерська інформація має розглядатися з погляду її остаточного впливу на прийняття рішень. Система обліку оперує даними двох типів: про здійснені операції та оцінними даними майбутніх періодів. Таким чином організацію бухгалтерського обліку слід розглядати як сукупність фінансового та внутрішньогосподарського обліку за окремими комплексами завдань, які вирішуються в автоматизованій системі обліку, контролю та аналізу.

АРМ бухгалтера є засобом автоматизації праці зайнятого обліком, контролем та аналізом персоналу та є функціональною спеціалізованою людино-машинною системою, що уміщує програмно-технічний комплекс, інформаційне, додаткове інструктивно-методичне та організаційно-технологічне забезпечення. Ця система призначена для автоматизованого виконання операцій конкретної стадії облікового, контрольного та аналітичного процесів. І хоча при цьому зберігається поділ обов'язків між персоналом бухгалтерії за функціональною ознакою, завдяки застосуванню ресурсів АРМБ істотно підвищується продуктивність праці облікових працівників. АРМБ є структурною одиницею автоматизованих систем управління, персональним засобом облікового працівника для планування, управління, обробки даних, підготовки для прийняття управлінських рішень. Це елемент системи автоматизації бухгалтерського обліку, усі підсистеми якої мають бути погоджені між собою.

Створення АРМБ має ґрунтуватися на принципах персоналізації обчислень і самоосвіти облікових працівників, автоматизації професійних знань, нових функцій, без паперової технології, раціонального поєднання розподіленої, децентралізованої і централізованої обробки облікової інформації, а також з урахуванням модульності, системності та ергономічності. Безпаперова технологія функціонування систем дає змогу використовувати АРМБ для вирішення оперативних питань у реальному масштабі часу. Принцип модульності припускає поєднання АРМБ з іншими елементами інформаційної системи управління підприємства або діючими системами з мінімальними витратами та без переривання функціонування. Принцип ергономічності потребує створення АРМБ, які забезпечують комфортні умови праці.

Інформаційні системи обліку, контролю та аналізу розробляють відповідно до основних функцій облікових працівників на підприємствах, тобто впроваджують три категорії АРМБ (АРМ бухгалтера категорій I — III), які використовують різні персональні комп'ютери (ПК) із відповідними технічними характеристиками. У разі автоматизованого вирішення облікових завдань управлінський персонал здебільшого виконує роботи, безпосередньо пов'язані зі здійсненням облікових, контрольних і аналітичних функцій, складанням у встановленому порядку бухгалтерської звітності, а також зі збором, реєстрацією, підготовкою на машинному носії первинної інформації з використанням ПК, передаванням

підготовленої інформації системі обробки даних.

При цьому управлінські служби (цехи, відділи) несуть повну відповідальність за підготовку й передавання відповідної інформації, оформленої у вигляді документів або виконаного розрахунку на місці виникнення даних, а бухгалтерія, крім того, несе загальну відповідальність за організацію і ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

У процесі автоматизованого вирішення облікових, контрольних, аналітичних задач встановлюється розглянута далі взаємодія між бухгалтерією, цехами, відділами та системою обробки даних. Обліковці та особи, котрі беруть участь в автоматизованому розв'язуванні задач обліку, формують на ПК первинні документи, дані до яких заносяться за певним ланцюжком. Водночас із формуванням первинних документів інформація дублюється на машинному носії. У разі потреби здійснюється розрахунок показників і формується управлінське рішення на місці виникнення інформації.

Відповідно до встановленого на підприємстві порядку, працівники обліку передають до систем обробки даних інформацію, подану на машинному носії, а також додаткові дані, що дають змогу контролювати її правильність. Обробка даних у системі здійснюється у міру надходження інформації (включаючи створення та контроль інформаційних даних на центральній ЕОМ), видачі діагностичних повідомлень про виявлені помилки та завантаження даних до інформаційної бази для подальшого використання під час розв'язування облікових, аналітичних, контрольних задач. Реальні облікові, контрольні та аналітичні процеси розподілені по території підприємства та за конкретними робочими місцями та здійснюються в конкретних організаційно-технічних умовах. Тому для формування структури АРМ особливо важливе ретельне вивчення робочих місць.

У результаті аналізу облікового, контрольного та аналітичного процесів складають схему робочих місць, яка відображає їх взаємодію у процесі виконання облікових, контрольних та аналітичних функцій. До цієї схеми мають входити робочі місця усіх працівників, функціональні обов'язки яких хоча б якоюсь мірою пов'язані з обліком, контролем і аналізом. Сюди відносять не лише осіб, котрі здійснюють документування, систематизацію, узагальнення даних, виконують контрольні або аналітичні функції, а й технічний персонал. Описані у схемі робочі місця необхідно розглядати як потенційні для створення різноманітних АРМ. Хоча значна частина згаданих працівників організаційно не пов'язана з бухгалтерією, вони всі зобов'язані виконувати вказівки головного бухгалтера підприємства із організації і ведення обліку. Тому організаційна підпорядкованість зовсім не обмежує склад місць, де можуть бути встановлені АРМ. Для працівників бухгалтерії весь комплекс виконуваних робіт пов'язаний з обліком, контролем та аналізом, тоді як для інших осіб, які пов'язані з обліком, ці функції не є основними, і на них припадає лише частина їхнього робочого часу. Отже, організація АРМ для цієї категорії працівників доцільна лише тоді, коли ці АРМ використовуватимуться і для виконання їхніх основних функцій. Автоматизація робочих місць працівників структурних підрозділів, що здійснюють документування господарських операцій, здебільшого доцільна лише за умови комплексної автоматизації всіх облікових, контрольних та аналітичних функцій.

Виокремлюють такі основні типи організації інформаційних систем бухгалтерського обліку:

- міні-бухгалтерія;
- інтегровані системи бухгалтерського обліку;

- програмні інструментальні системи;
- комплекси бухгалтерських АРМ;
- системи, створені на замовлення;
- локальні АРМБ;
- розподілені системи обробки інформації.

Міні-бухгалтерія призначена головним чином для здійснення бухгалтерського обліку в малих підприємствах. Цей програмний засіб дає змогу здійснити синтетичний, а також нескладний аналітичний облік. У міні-бухгалтеріях формують бухгалтерські проведення, Головну книгу, оборотну та деякі інші відомості, первинні документи. До цього класу програмних засобів відносять такі, які впроваджуються на малих підприємствах — «1С Бухгалтерія», «Інфо-Бухгалтер», «Фінанси без проблем», «Головний бухгалтер» та деякі інші.

Інтегровані системи побудовані на основі записів, які відображають інформацію різних розділів, що інтегрують всі розділи обліку. Такі програмні засоби функціонують у вигляді одного виконуючого модуля, який є ядром інформаційної системи бухгалтерського обліку. У діючих інтегрованих системах розробники намагаються досягти повноти реалізації облікових функцій не за рахунок поділу бухгалтерського обліку на окремі дільниці обліку, а за рахунок ускладнення і спеціалізації процедур обробки бухгалтерських проведенень, у які може вноситись різноманітна додаткова інформація, необхідна для відображення специфіки кількісно-підсумовувального, інвентарного обліку тощо. Цей клас програмних засобів призначений здебільшого для невеликих підприємств, проте, на відміну від програмних засобів «міні-бухгалтерії», вони характеризуються більшою глибиною аналітичного обліку та розвиненою реалізацією функцій натурально-вартісного та інвентарного обліку. До таких програмних засобів відносять інформаційні системи «Галактика», «Парус», «Інтегратор», БЕСТ, «Інфін» і інші.

Програмні інструментальні системи дають змогу користувачеві самостійно конструювати систему обробки облікових даних, описувати необхідні розрахункові алгоритми, макетувати введення та висновок первинної і вихідної інформації спеціалізованою формальною мовою. Так само, як і інтегровані інформаційні системи, інструментальні системи ґрунтуються на загальній моделі бухгалтерського обліку, у якій специфіка окремих його ділянок у явному вигляді не виділена. Використовуючи ці програмні засоби, необхідно мати навички програмування й уміти розробляти формули та невеликі програми вбудованою у таку систему мовою опису розрахунків, що утруднює використання цієї інформаційної системи.

До комплексів бухгалтерських АРМ входять окремі АРМБ, а іноді — інформаційні підсистеми. Проте більшість комплексів не взаємозв'язані й вирішуються локально. До таких інформаційних систем відносять «Бухоблік-Фінанси-Бізнес», «ФинЭко», «1С Бухгалтерія», «FinExpert» та ін.

Створені на замовлення системи є комплексом програмних засобів, що включають комплекси АРМБ та інструментальні засоби, які створюються відповідно до вимог та умов конкретного замовника.

Локальні АРМБ використовуються для вирішення окремих завдань обліку, вони не взаємозв'язані та виконують окремі функції, які потрібні підприємству.

Основна концепція побудови АРМ бухгалтера полягає у децентралізованій автоматизованій обробці інформації безпосередньо на робочому місці облікового працівника з використанням персональних баз даних, знань і мети, а також у формуванні локальних і глобальних мереж АРМ на базі ПК та інтелектуальних терміналів, у створенні розподільної системи обробки даних. Використовуючи щодня таку програмно-технічну систему та здійснюючи

свої традиційні методологічні, інформаційні та контрольні-аналітичні функції, бухгалтер інтегрується у людино-машинній системі обробки даних бухгалтерського обліку як оператор системи, виконуючи нові для себе функції бухгалтера-оператора.

Новою системою автоматизації бухгалтерського обліку є розподілена система обробки даних (РСОД).

Технологія автоматизації бухгалтерського обліку в умовах РСОД використовує універсальний режим роботи, який реалізує як децентралізовану обробку інформації, характерну до окремої обчислювальної машини, так і централізовану, коли численні ПК працюють паралельно, розв'язуючи свої задачі, а в разі потреби між ними здійснюється обмін інформацією. Такий режим відповідає безпосередньо специфіці облікової роботи, коли окремих бухгалтер на своїй обчислювальній машині виконує всі облікові операції своєї дільниці, а результати надсилає по комунікаційних каналах до відповідних інстанцій.

РСОД в умовах функціонування АРМ бухгалтера має будуватися на основі виділення таких трьох рівнів управління: вищого (на основі АРМ бухгалтера категорії III), де здійснюється управління бухгалтерським обліком в цілому по підприємству; середнього (на основі АРМ бухгалтера категорії II), де здійснюється управління на рівні дільниць обліку (комплексів задач); нижчого (на основі АРМ бухгалтера категорії I), де здійснюється безпосереднє управління діяльністю цеху, дільниці, бригади, складу, комори, відділу тощо. Три рівні системи управління охоплюють усю сукупність проблем з обліку, контролю та аналізу господарської діяльності.

АРМБ категорії I необхідне для формування й підготовки первинної інформації безпосередньо на місці її виникнення (у цехах, складах та інших підрозділах), а також для розв'язування необхідних облікових контрольних і аналітичних задач. Первинні дані реєструються безпосередньо на робочому місці, де вони виникають, і передаються через певний ланцюжок. У процесі розв'язання задач на кожному робочому місці виявляють відхилення, а також їх причини та винуватців, відомості для оперативного управління процесом виробництва на рівні філії, дочірніх підприємств, дільниць, цехів, відділів та інших виробничих одиниць.

На АРМБ категорії II здійснюється контроль проходження первинної інформації і розв'язується низка аналітичних і контрольних задач. Тут також виявляють відхилення від нормальних умов роботи за дільницями обліку (комплексами задач). На цьому етапі отримувана інформація підлягає логічному контролю на коректність, а також здійснюється автоматичний контроль за відповідністю даних аналітичного та синтетичного обліку. Крім того, на АРМБ категорії II здійснюється моделювання облікового процесу, контролю та аналізу, а також прийняття управлінських рішень з окремого комплексу задач.

АРМБ категорії III призначене для аналізу роботи структурних підрозділів і підприємства у цілому, а також для узагальнення зведених даних, пов'язаних із розв'язуванням регламентних задач зі складання оперативної та періодичної звітності. На цьому АРМБ здійснюється оперативний контроль щодо використання трудових, матеріальних і грошових ресурсів, аналізується виконання показників структурними підрозділами, а також додержання чинних норм матеріальних і трудових витрат, виявляються негативні відхилення від діючих систем нормування або планування, розв'язуються задачі управлінського обліку, моделювання облікових даних.

АРМБ в інформаційній системі будуються з розподіленими базами даних. Автоматизація обліку, контролю та аналізу з розподіленими базами даних має

характеризуватися такими основними особливостями:

- поєднанням централізованого та децентралізованого управління засобами;
- вибором оптимальної структури розподілених баз даних;
- раціональним розміщенням у цих базах завдань і запитань;
- забезпеченням надійності облікової інформації, що передається та обробляється;
- здійсненням контролю та аналізу безпосередньо на місці виникнення інформації.

РСОД дає змогу вирішувати складні завдання з використанням локальних баз даних і з децентралізованою обробкою інформації, а також створювати інформаційні системи, які поєднують у собі переваги централізації і децентралізації обробки даних. В умовах автоматизованої обробки облікової інформації майже всі (понад 80 %) управлінські завдання вирішуються з використанням локальних баз даних у кожному структурному підрозділі. Завдання обміну інформацією і її структуризації відіграють незначну роль (до 20 %). Залежно від вибраної системи обробки даних і ступеня автоматизації облікового процесу, створюються АРМБ з використанням різного виду мереж реального часу (універсальні, спеціалізовані, зі статичним або динамічним розподілом ресурсів, різним типом управління). Статичний розподіл ресурсів передбачає організацію обміну інформацією на рівні облікових, контрольних і аналітичних даних, динамічний – обмін інформацією на рівні даних і програм.

Обліковий процес в умовах використання АРМ бухгалтера організується як ланцюжок взаємопов'язаних робочих місць, куди входять робочі місця бухгалтера та

інших працівників, пов'язаних з організацією бухгалтерського обліку. Технологія організації обліку в умовах АРМ бухгалтера має три етапи: 1) підготовка інформації та її обробка; 2) систематизація й узагальнення облікової інформації на рахунках за видами ресурсів, її контроль і аналіз; 3) формування інформації для подальшого використання в управлінні підприємством.

На першому етапі необхідно враховувати технічні, економічні й організаційні характеристики підприємства системи обліку, обсяг первинної інформації, територіальне розміщення місць збору та обробки первинної інформації; технічні характеристики АРМ бухгалтера, технологічні операції, які реалізуються на АРМ інших підсистем інформаційної системи підприємства. На другому і третьому етапах з технологічних операцій формуються технологічні ланцюжки, встановлюється певна послідовність їх виконання. При цьому необхідно пам'ятати, що набір технологічних ланцюжків якісно неоднорідний, оптимальність технологічного забезпечення зумовлює мінімальну кількість технологій, які реалізують усі необхідні умови збору, документування та підготовки даних. Усі технологічні ланцюжки мають бути спрямовані на єдиний набір необхідних елементів технічного, інформаційного та організаційного забезпечення.

Визначення послідовності технологічних операцій ґрунтується на таких принципах: технологічна операція збору первинної інформації має бути першою в ланцюжку; первинну інформацію необхідно реєструвати на носії; кожному первинному носієві визначається шлях реєстрації первинної інформації; первинний носій має бути першим в АРМ бухгалтера.

Список літератури

1. Береза, А. М. *Основи створення інформаційних систем [Текст] / А. М. Береза. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 214 с.*
2. Бутинець, Ф. Ф. *Інформаційні системи бухгалтерського обліку [Текст] : підручник для навчання студентів ВНЗ / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге видання, перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.*
3. Лучко, М. Р. *Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах [Текст] : навчальний посібник / М. Р. Лучко, М. Н. Хорунжак. – Тернопіль : Видавець Стародубець В.О., 2002. – 178 с.*
4. Писаревська, Т.А. *Інформаційні системи в управлінні персоналом та економіці праці [Текст] / Т. А. Писаревська. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.*
5. Сушко, Д. С. *Застосування комп'ютерних технологій у ході проведення аудиту балансу [Текст] / Д. С. Сушко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2006. – № 2 (36). – С.116-122*
6. Свірко, С. В. *Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація [Текст] : Монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.*

РЕЗЮМЕ

Галько Оксана

Организация учетного процесса в условиях функционирования автоматизированной системы обработки информации

Рассмотрены особенности организации учетного процесса в условиях автоматизированной обработки информации.

RESUME

Gal'ko Oksana

Registration process organization in the conditions of functioning of the automated system of information treatment

The features of registration process organization are considered in the conditions of the automated treatment of information.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2010 р.

МАРКЕТИНГОВА ЛОГІСТИКА ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано необхідність інтеграції логістики й маркетингу як основного фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств, виявлено основні конкурентні переваги, що впливають із цієї взаємодії: інноваційна активність, брендинг, взаємини з покупцями, ефективність ланцюжка поставок.

Ключові слова

Маркетингова логістика, конкурентна перевага.

Сучасна економіка України породжує нові вимоги до діяльності підприємства не тільки у тактичному, але й стратегічному аспектах. У зв'язку із цим необхідним є науково обґрунтований підхід до проблем функціонування підприємств і забезпечення стійких конкурентних переваг.

Традиційна концепція маркетингу основними джерелами конкурентних переваг вважає активну інноваційну політику, використання сильних брендів, грамотну політику просування, сервісне обслуговування, а також ціну. В умовах низької купівельної спроможності переважної частини населення саме останній елемент стає одним із важливих факторів конкурентоспроможності підприємства на ринку. Рівень ціни визначається побудовою раціональних бізнес-процесів на підприємствах або ланцюжками створення цінностей, що забезпечується за допомогою логістики.

Концепція інтегрованої логістики, яка з'явилася у 80-ті роки ХХ століття, стверджує, що конкурують між собою не окремі підприємства, а їх логістичні ланцюжки. Тому для забезпечення конкурентних переваг необхідно, щоб усі учасники логістичного ланцюга розглядали логістику не як серію окремих видів діяльності, а як єдину інтегровану функцію, що дозволить їм спільно працювати над одержанням максимально можливих результатів за умови мінімізації всіх видів витрат. Тільки таким чином буде забезпечена пропозиція товарів за більш низькими цінами, не за рахунок зниження якості товарів, а за рахунок злагоджених дій учасників каналу.

На наш погляд, найбільший ефект у забезпеченні конкурентної переваги підприємства на ринку буде досягнутий при інтеграції маркетингу й логістики, оскільки взаємодія маркетингу – як концепції управління, орієнтованої на

ринку, і логістики – як концепції управління, орієнтованої на потік, створює можливості підвищення товарної та інформаційної корисності й цінності товарів, які обирає покупець. Тому найбільший синергійний ефект можна одержати тільки при вмілому використанні обох концепцій одночасно.

Питання ролі логістики у підвищенні конкурентоспроможності підприємств уже розглядалися у вітчизняній і закордонній літературі. Б. Плоткин вказує, що «логістика – є основний інструмент досягнення для фірми необхідної конкурентоспроможності» [83, с. 17]. Б. Анікін доводить, що «концепція конкурентоспроможності фірми полягає в одержанні конкурентної переваги за рахунок пропозиції додаткових послуг і підвищення їх якості», і уточнює, що «підвищення конкурентоспроможності фірми за рахунок логістики – процес безперервний і динамічний» [6, с. 51]. А. Альбеков, О. Митько пояснюють діалектику взаємозв'язку конкурентної переваги фірми й логістики: «послідовна логістизація економічних потоків фірми веде до зростання її конкурентного потенціалу; зростання конкурентної переваги фірми посилює необхідність більш повного використання інструментарію логістики» [1, с. 378]. М. Кристофер підкреслює, що «ефективне управління логістикою може стати важливим джерелом забезпечення конкурентної переваги» [4, с. 13].

Відповідно до твердження М. Портера, конкурентоспроможні переваги у якості товарів і послуг та у витратах можуть з'явитися на одній чи декількох стадіях у ланцюжку доданої вартості: вхідна логістика, операції, вихідна логістика, маркетинг і продаж, обслуговування. Розглядаючи конкурентні переваги у міжнародному співробітництві, М. Портер зупиняється

на наступних аспектах: конкурентна перевага відбувається у своїй основі із поліпшень, нововведень і змін; конкурентна перевага стосується всієї системи створення цінностей; конкурентна перевага підтримується тільки завдяки безупинним поліпшенням; підтримка переваги вимагає вдосконалення його джерел; підтримка переваги в кінцевому рахунку вимагає глобального підходу до стратегії [9, с. 83].

Перші спроби пов'язати маркетинг і логістику як джерело конкурентної переваги спостерігаються в роботі В. Козлова, С. Уварова, де вони доводять, що «логістика дозволяє економічним суб'єктам формувати стратегію ефективної політики по забезпеченню своєї конкурентної переваги, виходячи не з абстрактної орієнтації на ринок, а на основі орієнтації на конкретного споживача» [3, с. 50]. Є. Голиков доводить тісний зв'язок між маркетингом і логістикою й виділяє поняття «логістика маркетингу», яке розглядається як «ключовий фактор успіху фірми в конкурентній боротьбі на ринку в умовах кризи збуту» [2, с. 199]. Але, при цьому, у роботі не повністю досліджено прикладні питання взаємодії маркетингу й логістики, а дається їх розмежований докладний опис.

Закордонні автори Мартін Кристофер, Хелен Пек вводять поняття маркетингової логістики, яка «управляє сферою взаємодії між маркетингом і логістикою в контексті широкого ланцюжка поставок» і сконцентрована на «способах, за допомогою яких обслуговування клієнтів може бути використане для досягнення конкурентної переваги» [5, с. 7]. Незважаючи на безумовну теоретичну й практичну цінність даного джерела, його зміст не цілком адаптований до діяльності вітчизняних підприємств і не враховує специфіку українського ринку.

Дж. Сток та Д. Ламберт підкреслюють, що у порівнянні з елементами комплексу маркетингу-мікс логістику найважче скопіювати, тому «вона може стати для компанії важливим джерелом конкурентної переваги» [10, с. 38]. Автори вказують, що тактичні заходи, наприклад випуск нового товару, зниження ціни, проведення акцій стимулювання збуту покупців, вдала рекламна компанія тощо, можуть бути легко перейняті конкурентами, тому й не принесуть очікуваної вигоди. Тільки у поєднанні з логістикою, а надалі ми будемо говорити про маркетингову логістику, розроблена стратегія принесе необхідні результати, оскільки компетенцію у сфері логістики дублювати важко або занадто дорого.

Метою статті є визначення джерел конкурентних переваг, які може отримати підприємство за рахунок використання маркетингової логістики. Відповідно до поставленої мети у роботі вирішуються наступні завдання: на основі вивчення вітчизняної та зарубіжної літератури визначено склад джерел конкурентних переваг і надано їх характеристику; обґрунтовано значення маркетингової логістики у забезпеченні цих переваг.

На наш погляд, у конкурентному середовищі успішне функціонування підприємства засновано на наступних конкурентних перевагах: інноваційна активність, брендинг, взаємовідносини з клієнтами, ефективність ланцюжка поставок (рис. 1).

Інноваційна активність. Інтенсивна інноваційна діяльність у сучасних умовах є основою стабільного й ефективного розвитку підприємства. Це пов'язано з тим, що виведення на ринок інноваційних товарів або послуг дає можливість забезпечити конкурентні переваги у довгостроковому періоді. Крім того, у сучасних умовах особливого значення набувають фактори, які дають можливість підприємству гнучко реагувати на

несподівані зміни в маркетинговому середовищі. Це вимагає проведення не тільки поточного аналізу ситуації, але й складання перспективних прогнозів попиту й потреб ринку. Тому завдання підприємства полягає у тому, щоб розпізнати й задовольнити ці потреби ще до того, як очікувані зміни стануть реальними, а для цього необхідне активне здійснення інноваційної діяльності з орієнтацією на перспективу формування попиту на ринку. На насиченому ринку виробники повинні займатися розробкою не тільки нових ідей пропозиції товарів, але й нових способів зниження витрат у виробництві продукції з метою встановлення більш низької ціни, нових способів її доведення до кінцевого споживача, напрямків скорочення часу виведення продукції на ринок, нових підходів обслуговування покупця та інше. Це потребує об'єднання зусиль маркетингу та логістики у пропозиції необхідного товару у тій кількості і якості, у той час, коли це потрібно споживачу.

Брендинг. Посилення конкуренції між товаровиробниками, зростаючі вимоги покупців до товарів обумовлюють необхідність використання сучасних способів впливу на споживачів, серед яких важливе місце займає брендинг. Немає сумніву, що сильний бренд на сьогоднішній день є одним з найголовніших активів бізнесу, але зараз для утримання прихильності споживача необхідно запропонувати йому щось більше ніж імідж. Мова йде про ідею «розширеного товару» Т. Левіта [1, с. 59], тобто додавання до властивостей, які внутрішньо притаманні товару, інших способів надання додаткових цінностей покупцю (сервісне обслуговування, технічний та інформаційний супровід та інше).

Ефективність ланцюжка поставок. У даний час виникла й розвивається думка, що конкурують між собою не окремі підприємства, а ланцюжки поставок. Ця точка зору заснована на тому факті, що незалежна робота постачальників і посередників веде до росту витрат і неефективності їх діяльності. У той же час, інтеграція всіх учасників логістичного процесу в єдиний ланцюг скорочує витрати, забезпечує більш точне надходження товарів у потрібне місце й потрібний час, сприяє більш повному задоволенню вимог споживачів, а отже забезпечує підприємствам виняткові переваги у конкурентних відносинах.

Взаємовідносини з покупцями. Створення певного кола постійних, прихильних до підприємства покупців, є невід'ємною частиною маркетингової стратегії. В умовах високої насиченості ринку товарами народного споживання покупець повною мірою може реалізувати своє право вибору необхідного товару залежно від рівня наданого йому сервісу, гнучкості цінової політики, надаваних додаткових послуг та ін., тобто всього того, що забезпечує задоволеність покупця. Основна ідея у взаємовідносинах з покупцем полягає в тому, що підприємства повинні прагнути забезпечувати такий рівень їх задоволеності, при якому не виникне ніякої необхідності у розгляді альтернативних пропозицій.

Таким чином, активне використання зазначених джерел конкурентних переваг дасть можливість розробки програми розвитку діяльності підприємства, орієнтованої на ринок, забезпечити швидке й ефективне рішення логістичних і маркетингових задач, а також забезпечити високий рівень сервісного обслуговування покупців, що, у свою чергу, зміцнить ринкові позиції підприємства і підвищить його конкурентоспроможність. Подальшим напрямком дослідження є визначення завдань маркетингу та логістики щодо досягнення зазначених конкурентних переваг, а також розробка механізмів їх взаємодії.

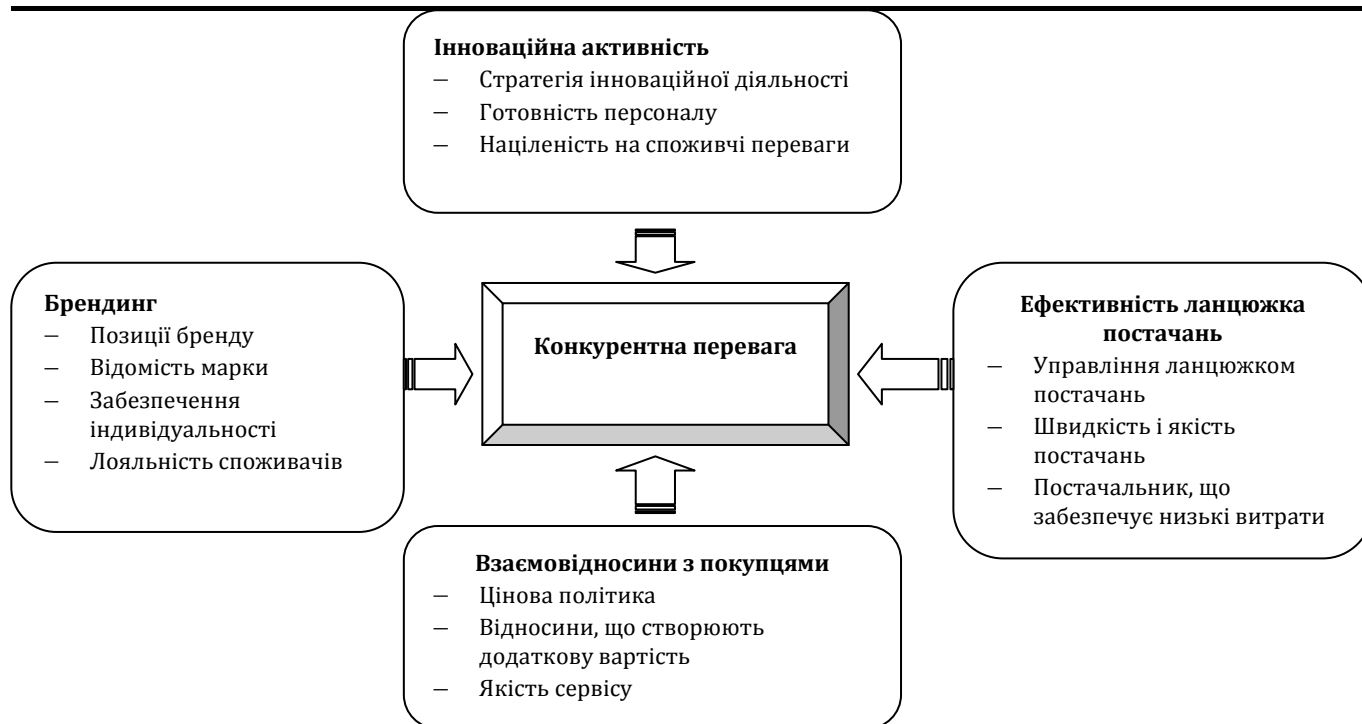


Рис. 1. Джерела конкурентної переваги

Список літератури

1. Альбеков, А. У. *Коммерческая логистика [Текст] : учеб. пособ. / А. У. Альбеков, О. А. Митько. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. - 416 с.*
2. Голиков, Е. А. *Маркетинг и логистика [Текст] : учеб. пособ. / Е. А. Голиков. - М. : Издательский Дом «Дашков и К», 1999. - 412 с.*
3. Козлов, В. К. *Логистика фирмы [Текст] / В. К. Козлов, С. А. Уваров. - СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 1998. - 264 с.*
4. Кристофер, М. *Логистика и управление цепочками поставок [Текст] / под общ. ред. В. С. Лукинскогo. - СПб. : Питер, 2004. - 316 с.*
5. Кристофер, М. *Маркетинговая логистика [Текст] / М. Кристофер, Х. Пек. / пер. с англ. И. Касимова. - М. : Издательский Дом «Технологии», 2005. - 200 с.*
6. *Логистика [Текст] : учеб. пособ. / под ред. Б. А. Аникина. - М.: ИНФРА - М, 1998. - 327 с.*
7. Новиков, О. А., *Коммерческая логистика [Текст] / О. А. Новиков, С. А. Уваров - СПб : Изд-во Санкт-Петербург. Университет экономики и финансов, 1995. - 110 с.*
8. Плоткин, Б.К. *Введение в коммерцию и коммерческую логистику [Текст] : учеб. пособ. / Б. К. Плоткин. - Слб. : Изд-во СПбУЭФ, 1996. - 171 с.*
9. Портер М. *Международная конкуренция [Текст] / пер. с англ. - М. : Междунар. отношения, 1993. - 896 с.*
10. Сток, Дж.Р. *Стратегическое управление логистикой [Текст] / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт / пер. с англ., 4-е изд., М.: ИНФРА-М, 2005. - 797 с.*

РЕЗЮМЕ

Германчук Алла

Маркетинговая логистика как источник конкурентных преимуществ предприятия

В статье обоснована необходимость интеграции логистики и маркетинга как основного фактора повышения конкурентоспособности предприятий, выявлены основные конкурентные преимущества, вытекающие из этого взаимодействия: инновационная активность, брендинг, взаимоотношения с покупателями, эффективность цепочки поставок.

RESUME

Germanchuk Alla

Marketing logistic as a source of competitive advantage enterprise

The logistic and marketing integration necessity as main factor of companies' competitiveness increasing is substantiated; the main competitive advantages which follow from this integration are determined: innovative activity, branding, mutual relations with customers, affectivity of supply chain.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено сутність та рушійні сили постіндустріалізації економіки, обґрунтовано етапи та складові цього процесу. Визначено роль інститутів держави, ринку, суспільства у реалізації постмодернізаційного процесу та розглянуто шляхи посткризового розвитку національної економіки у контексті формування постіндустріального суспільства за умов глобалізації світової економіки.

Ключові слова

Індустріалізація, постіндустріалізація, постмодернізація, стратегія, постіндустріальний розвиток, випереджальний розвиток, трансформація, технологічний уклад.

Сучасні економічні реалії свідчать про досягнення стадії «зрілості» п'ятого технологічного укладу та формування відтворювальної системи нового – шостого технологічного укладу. Його ключовими напрямками стануть нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі й інтегровані швидкісні транспортні системи. Подальший розвиток мають отримати космічні технології, атомна промисловість, авіаперевезення. Має відбутись подальша інтелектуалізація виробництва, що завершить перехід від індустріальної до постіндустріальної економіки.

Постіндустріальна економіка є еволюційним надбанням індустріальної і характеризується такими рисами: домінуванням сфери послуг та інформації; появою нового базового ресурсу – інформації і знань; домінуванням наукомісних технологій; витісненням праці як типового виду економічної активності в індустріальному суспільстві якісно новим видом діяльності – творчістю.

Теорія постіндустріального суспільства синтезувала кращі розробки економічних, філософських, соціологічних, політологічних наук: теорію «стадій економічного зростання» В. Ростоу, теорію «єдиного індустріального суспільства» Р. Арона, теорію «конвергенції різних економічних систем» Дж. Гелбрейта. У ХХ столітті розвиток теорії постіндустріального суспільства пов'язують з працями Д. Белла, С. Крука, С. Леша, О. Тоффлера [9, с. 55-56]. Значний внесок в розробку основних положень теорії належить російським і українським вченим: В. Бузгаліну, О. Белорусу, В. Гейцю, С. Глазєєву, В. Іноземцеву, В. Полтеровичу,

Д. Львову, Є. Ясіну, А. Чухну [2; 5; 7; 8; 9].

Посткризовий розвиток національної економіки потребує розробки та реалізації власної стратегії, орієнтованої на збереження як наявного економічного потенціалу, так і створення передумов і ключових виробництв нового технологічного укладу. У контексті формування постіндустріального суспільства та глобалізації світової економіки особливо актуалізуються дослідження засад формування і функціонування господарського механізму нового постіндустріального способу виробництва.

Метою даної статті є розгляд і аналіз складових процесу постіндустріалізації національної економіки та дослідження процесу становлення інформаційного способу виробництва за умов постмодернізаційної трансформації і глобалізації світової економіки.

Економічна історія доводить, що становлення нового способу виробництва завжди супроводжується кризовими явищами в економіці. Вихід можливий тільки внаслідок оновлення основного капіталу, переходу до нового технологічного укладу, вдосконалення виробничих відносин.

Становлення нового інформаційного постіндустріального способу виробництва супроводжується змінами як у виробництві, так і в суспільно-виробничих відносинах. Такі зміни виявляються у переході до панування нематеріального виробництва, інтелектуалізації праці та виробництва, зміні класової структури суспільства. За наведеними ознаками сучасну кризу, яка відбувається в умовах спадної фази п'ятого технологічного циклу та глобалізації світової економіки, можна визнати стадіальною [9, с. 5]. Вихід з неї має забезпечити перехід до

постіндустріальної економіки, який буде супроводжуватись становленням нової технологічної основи виробництва, нової системи виробничих відносин, кардинальними змінами у економіці, суспільстві, формах власності.

«Постіндустріальна економіка» як назва нової моделі розвитку відбиває переважно її історичне місце, а не сутність нового суспільства. Цей етап розвитку, згідно з цивілізаційним підходом, характеризується домінуванням нового технологічного способу виробництва. Але якщо індустріальна стадія суспільно-економічного розвитку базується на великому машинному виробництві й основним фактором тут виступає капітал, що виходить власне з самої назви, то термін «постіндустріальна економіка» не містить у своїй назві посилання на базовий ресурс. Неоднозначність у визначенні назви нової економіки пов'язує з відсутністю чітких сутнісних критеріїв обґрунтування базового фактору та засад функціонування господарського механізму за нових умов [6, с. 19]. Згідно з формальним підходом, означеним критерієм виступає панівна форма власності, що визначає соціально-економічну сутність суспільства.

На постіндустріальній стадії виникає новий базовий фактор – інформація і знання. Подвійність у назві основного фактора призвела до появи таких визначень нового суспільства як «інформаційна економіка», «інноваційна економіка», «економіка знань», «мережева економіка», «нова економіка», що свідчить про намагання авторів об'єднати іноді суперечливі сутнісні ознаки, такі як характер економічного розвитку, базовий ресурс, історичне місце і т. і.

У економічній літературі «інформація» і «знання» вживаються іноді у протилежних контекстах: і як два відокремлені фактори, і як взаємопов'язані поняття (знання є інформацією, що передається) [6, с. 23]. Безперечно, знання є змістом інформації, яка, у свою чергу, є основою їх поширення і передачі. Це комплементарні поняття. З цих позицій «економіка знань» і «інформаційна економіка» є тотожними назвами нової стадії еволюції економіки, яка з'являється після поступового «вичерпання» потенціалу індустріальної моделі розвитку.

Цивілізаційний підхід обґрунтовує появу кожної нової стадії на основі секторного принципу, що передбачає зміни технологічних способів виробництва. Так становлення індустріального суспільства та економіки детермінувалось створенням і поширенням нового сектору – промисловості. Машинна індустрія стала з часом матеріально-технічною базою всього господарства. У той же час, інформатизація економіки, що супроводжує становлення постіндустріального суспільства, передбачає формування невеликого за розмірами інформаційного сектору, але інформатизація з часом має охопити усі сфери виробництва. Тобто критерієм рівня «постіндустріалізації» є не обсяг сектору інформаційних технологій, а рівень інформатизації економіки та суспільства. За таких умов знання мають перетворюватись в процесі виробництва в його результат.

Передумовою становлення постіндустріальної економіки є технологічний прогрес, що дає матеріальному виробництву якісно нові можливості щодо забезпечення надзвичайно високого життєвого рівня. Останнє, з одного боку, стимулює потребу до зростання кваліфікації працівників і їх освіти, а з іншого боку – формує нову мотиваційну систему. Становище людини у постіндустріальній економіці змінюється. Володіння знаннями та вміння їх використовувати у виробництві

визначають «цінність» працівника, фірми, корпорації, держави [7, с. 20], що з часом призведе до домінування нової форми власності – власності на знання, або інтелектуальної власності, на відміну від матеріальних форм власності, що панували в індустріальному суспільстві.

Важливим надбанням постіндустріального розвитку стане подолання протиріччя індустріальної епохи між необмеженими потребами й обмеженими ресурсами. Інформація і знання необмежені і не можуть бути монополізовані окремою частиною суспільства. Необмеженість базового ресурсу, що підсилюється творчим характером праці, повертає дослідників до проблем вартості, адже робоча сила в новому суспільстві втрачає товарний характер. Вартість робочої сили за таких умов визначається не вартістю життєвих благ, необхідних для її відтворення, а цінністю чи корисністю знань і вмінь [7, с. 24].

У процесі поступового переходу від людини економічної до людини творчої, що підсилює роль розумової праці, змінюються мотиви і стимули, їх трансформація вочевидь буде відбуватися за «трендом» – від матеріальних стимулів до постматеріальних цінностей. Новий мотиваційний механізм обумовлює розвиток творчості як найбільш досконалого типу діяльності, що нерозривно поєднаний з внутрішніми потребами особистості, бажанням до самореалізації, розвитку та примноження власних знань і можливостей. Але набуття творчою працею масштабності пов'язане з досягненням наступних чинників: достатньо повним задоволенням матеріальних потреб більшістю людей за відносно нетривалий робочий час; набуттям наукою і знаннями ролі безпосередньої виробничої сили; зміни акцентів у споживанні з матеріальних на нематеріальні блага.

Постмодернізаційна трансформація не передбачає виходу людини за межі матеріального виробництва та не переносить його інтереси у сферу культури, вона змінює мотиви та стимули, долає протиріччя індустріальної епохи, розв'язує проблеми розподілу та перерозподілу через те, що головним мотивом стає не примноження матеріального багатства, а бажання особистості до самовдосконалення і саморозвитку, що виключає можливості відчуження виробленого продукту через закріплення домінуючої особистої власності на приватну.

На відміну від циклічної кризи і малого циклу, які потребують оновлення основного капіталу, або довгої хвилі, що пов'язана із становленням чергового технологічного укладу, стадіальна криза супроводжується становленням нового способу виробництва, нового суспільства. Спільним для всіх типів криз є потреба у розв'язанні проблеми зростання науково-технічного рівня виробництва, але в різних масштабах [9, с. 6].

Стадіальна криза пов'язана з переходом до постіндустріальної стадії, становленням інформаційного технологічного способу виробництва, поширенням нової форми власності – власності на знання (інтелектуальної власності), поступовому переході від людини економічної до людини творчої.

Глобальна криза виявила специфічні національні проблеми, які її загострили: невідповідність між виробництвом і споживанням, недостатній рівень розвитку та недосконала структура економіки, технологічне відставання, низька ефективність і конкурентоспроможність, відірваність грошово-фінансової системи від виробництва [1, с. 358; 9, с. 6-8; 10, с. 9-13]. Сучасна криза розкрила не тільки проблеми

фінансового сектору, але й більш глибокі проблеми – неузгодженість приватних інтересів (переважно власників корпорацій і банків) із загальнонаціональними.

Виходячи із імперативу розвитку національного господарського механізму – формування постіндустріальної економіки, важливо визначити шлях становлення на постмодернізаційну траєкторію. У цьому контексті необхідно зазначити, що модель «наздоганяючого» розвитку чи «випереджального» розвитку не забезпечить бажаного результату. Такий шлях забезпечує модернізаційні зміни у межах індустріального суспільства, які базуються на інтенсифікації і мобілізації ресурсів.

Можливість вийти на «траєкторію» нового технологічного укладу у національній економіці є тільки на стадії його поширення (зростання), адже на стадії формування «ядра» вже наявне відставання. Це вимагає засвоєння ключових виробництв ядра нового технологічного укладу, подальше поширення якого дозволить отримати інтелектуальну ренту у глобальному масштабі.

Трансформаційні посткризові зміни, що відбуваються у світовій економіці та супроводжуються заміщенням домінуючих технологічних укладів, відкривають можливості для економічного зростання. Країни, що встигли створити «заділи» у формуванні виробничо-технологічних систем нового технологічного укладу, отримують переваги та мають перспективи залучити капітал, що звільняється. Це вимагає від країн, що намагаються вийти на постіндустріальну траєкторію, концентрації ресурсів і державної підтримки для

підвищення конкурентоспроможності галузей з високою доданою вартістю та для становлення ключових виробництв нового технологічного укладу [3, с. 11-14; 4, с. 29-35]. Для національної економіки важливо забезпечити випереджаюче розгортання базисних виробництв шостого технологічного укладу і вихід у короткостроковому періоді на пов'язану з ним чергову «довгу хвилю» зростання.

Поширення технологій і виробництв постіндустріальної економіки обумовлює домінування якісно нового типу економічного зростання – інноваційного. Це, у свою чергу, потребує створення комплексної національної інноваційної системи з відповідною інфраструктурою та більш тісного взаємозв'язку наукових досліджень, розробок з процесом виробництва. За таких умов інновації стають постійно діючим фактором розвитку, а національні інноваційні системи – складовими механізмів функціонування економіки.

Для досягнення відповідності національної інноваційної системи постіндустріальним тенденціям розвитку економіки України необхідне визначення власних інноваційних пріоритетів та активніша участь держави у інституційному забезпеченні інноваційних змін. Для цього потрібна концентрація ресурсів на розвитку складових нового укладу перспективних виробничо-технологічних комплексів з відповідною системою управління фінансовими потоками. Така система має уміщувати механізми фіскальної, монетарної, валютної політики, орієнтовані на постіндустріальні зміни.

Список літератури

1. Гражевська, Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін [Текст] / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Белорус, О. Г. Экономическая система глобализма [Текст] / О. Г. Белорус. – КНЕУ, 2003. – 266 с.
3. Геець, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. Геець // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4-14.
4. Гражевська, Н. І. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізації [Текст] / Н. І. Гражевська // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 29-35.
5. Глазьев, С. Ю. Национальная политика экономического развития в условиях глобальных экономических сдвигов [Текст] / С. Ю. Глазьев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – №1. – 460 с.
6. Чухно, А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 14-28.
7. Чухно, А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 5 – С. 15-35.
8. Чухно, А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] / А. А. Чухно. – К.: ЛОГОС, 2003. – 617 с.
9. Чухно, А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4-18.
10. Чухно, А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 4-13.

РЕЗЮМЕ

Гончаренко Оксана

Постиндустриальное развитие национальной экономики

Исследовано сущность и движущие силы постиндустриализационной экономики, обосновано этапы и составляющие этого процесса. Определено роль институтов государства, рынка, общества в реализации постмодернизационного процесса и рассмотрены пути посткризисного развития национальной экономики в контексте формирования постиндустриального общества при условиях глобализации мировой экономики.

RESUME

Goncharenko Oksana

Postindustrial development of national economy

Investigational essence and motive forces of postindustrial economy, grounded the stages and constituents of this process. Certainly role of institutes of the state, market, society in realization of process and the ways of postcrisis development of national economy are considered in the context of forming of postindustrial society at the terms of globalization of world economy.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2010 р.

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА РІВНІ РЕГІОНУ

Досліджено основні тенденції інтеграції малого бізне-су, на основі чого розроблена кластерна модель підприємництва, запропоновано систему залучення ресурсів на основі подвійного гарантування

Ключові слова

Кластерна модель підприємництва, кластерні структури, системи кредитно-гарантійного забезпечення.

Світовий досвід останніх років дає цілий ряд прикладів створення і успішно-го функціонування кластерів у самих різних сегментах регіональної економіки. Їх об'єднує головне – в результаті синергетичних ефектів при взаємодії зростає продуктивність праці як у са-мому кластері, так і суміжних секто-рах економіки. Ті регіони, де функціо-нують кластери, досягають більш високих показників у динаміці розвитку, ос-новою якого є виробнича кооперація. У ній беруть участь малі, середні й великі підприємства, що в остаточному підсумку приводить до створення виробничих утворень, названих кластерами.

Важливо підкреслити, що кластер об'єднаний не тільки в плані випуску кінцевої продукції, а й у географічному аспекті. Він згуртований, інтегрований у рамках єдиного внутрішнього інформаційного середовища, що зв'язане й взаємодіє із зовнішнім середовищем як цілісний організм. Важливу роль у цьому відіграє мале підприємство, яке є суттєвою складовою і масовою суб'єктною базою цивілізованого ринкового господарства, невід'ємним елементом властивого йому конкурентного механізму. Воно надає економіці гнучкості, мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, несе в собі потужний антимонопольний потенціал, забезпечує прорив за рядом напрямів науково-технічного прогресу, у багатьох випадках вирішує проблему зайнятості та знімає інші прояви соціальної напруги.

Теоретичні, методологічні та прикладні аспекти геопросторовому розвитку розкривають роботи Е. Алаєва, П. Бакланова, В. Бокова, Б. Родомана, А. Смирнова, В. Сочави, І. Спектора, О. Топчієва, М. Шаригіна, П. Хаггета, Б. Хорєва, та ін. Гео економічним аспектам просторового розвитку надають увагу у

своїх дослідженнях Ф. Бродель, І. Валлерстайн, Д. Замятін, Е. Кочетов, П. Щедровицький. Відносини «Центр-регіони» вивчають А. Гранберг, О. Грицай, М. Долішній, Г. Йоффе, Н. Петров, В. Симоненко, А. Трейвіш, В. Чекмарьов, та ін.

Проведені дослідження дозволили виявити основні тенденції в інтеграції малого, середнього і великого бізнесу, на основі чого запропоновано перспективний та ефективний варіант коопераційної взаємодії їх підприємницьких структур – кластерну модель підприємництва.

На відміну від традиційної форми організації виробництва, функціонування кластерів має свою специфіку. Обґрунтуємо це на прикладі кластера народно-художніх промислів "Сузір'я", який функціонує в Івано-Франківській області.

Взаємовідносини в цій структурі виникають і формуються, власне, між трьома основними ланками кластера: виробничими осередками, очолюваними координаторами-підприємцями; координаційним центром; збутовим підприємством. Міцність зв'язків між цими ланками відображає механізм їх створення. Об'єднані в осередки громади, вони виступають засновниками некомерційної організації (НКО) – координаційного центру, який надаватиме їм допоміжні, супутні їх основній діяльності послуги та забезпечуватиме виробничою програмою. Для забезпечення фінансування послуг та функціонування центру на початковому етапі засновники формують його стартовий капітал за рахунок членських внесків, розмір яких визначатиметься загальними зборами.

На основі рішення загальних зборів НКО створюється товариство з обмеженою відповідальністю, яке буде реалізовувати продукцію кластера.

Простежується чіткий взаємозв'язок: майстри виробничих осередків є засновниками некомерційної організації, а НКО виступає засновником підприємства-реалізатора. Тобто, відносини власності та управління формуються одними й тими ж виробниками народно-художніх промислів (НХП).

В результаті, рух грошових потоків кластера НХП відбувається за системою, показаною на рис. 1.

Грошові надходження підприємство-реалізатор спрямовує на оплату праці власних працівників, придбання матеріалів, покриття поточних витрат, розрахунки з бюджетом та іншими кредиторами.

Ці напрями витрачання коштів є традиційними, однак у кластерній моделі є ще і власні, зокрема такі:

- оплата продукції і послуг виробничих осередків (перерахування коштів на рахунки підприємців, які координують діяльність осередків);
- відрахування частини коштів в координаційний центр як власнику результатів господарської діяльності, створеного ним підприємства;
- формування фонду стимулювання (матеріального заохочення) та соціальних потреб суб'єктів кластера;
- формування фонду розвитку кластера НХП (основним джерелом можуть бути амортизаційні відрахування);
- формування резервного (гарантійного) фонду суб'єктів кластера, який передбачений для покриття незапланованих витрат, зокрема, пов'язаних із тривалим пошуком ринку збуту на дорогі мистецькі зразки виробів НХП, виконання гарантійних зобов'язань за кредитами (на основі договорів поруки), отриманими одноосібними виробниками кластера.

З вищенаведеного стає зрозумілим, що кластерні структури, з одного боку, успішно розвиваються в Україні та мобілізують значні фінансові та інвестиційні ресурси, з іншого боку, як інноваційна форма організації виробництва на пострадянських теренах – потребують державної підтримки.

На думку автора, кредитно-гарантійне забезпечення кластера повинно передбачати використання двох систем гарантування кредитів: однорівневі – коштами резервного (гарантійного) фонду кластера і дворівневі системи гарантування. На відміну від існуючих підходів, у другій системі пропонуємо на першому рівні – укладення договоро-рів поруки та солідарну відповідальність між суб'єктами кластера за позицію, отриманою одним із них, на другому рівні – гарантування місцевими органами влади виконання зобов'язань за поручительством у разі фінансової неплатоспроможності поручителів. З метою наочного обґрунтування ефективності запропонованої нами першої системи кредитно-гарантійного

забезпечення суб'єктів кластера проведемо порівняльний аналіз переваг кредитування під заставу банками та кредитними спілками (яке існує на даний момент), під гарантії місцевих органів влади (можливе при доопрацюванні чинного законодавства), під гарантії товариства гарантування (кредитно-гарантійної установи) та гарантійного фонду кластера.

Наприклад, підприємець (виробник) потребує позики в розмірі 10000 грн., які можна отримати в: 1) банку (табл. 1.); 2) кредитній спілці (табл. 2); 3) регіональних банках розвитку під гарантії місцевих органів влади (табл. 3); 4) банку під гарантію товариства гарантування (кредитно-гарантійної установи) (табл. 4); 5) банку під гарантію резервно-го (гарантійного) фонду кластера.

Банки у своїй діяльності керуються банківським законодавством.

Друга система гарантування умовно може називатися подвійною, оскільки передбачається: суб'єкти кластера – фізичні особи (виробники) укладають між собою договори поруки і несуть солідарну відповідальність за кредитом, отриманим одним із виробників. У разі невиконання ними зобов'язань щодо солідарної відповідальності, приходить черга місцевих органів влади – погашення позики.

Впровадження такої системи потребує таких заходів:

- надання пільг для подібних операцій регіональних банків, зокрема, пропонується таким банкам надавати пільги щодо формування резервів за кредитними операціями такого виду;
- розширення повноважень місцевих бюджетів у частині гарантування повернення кредитів некомунальними підприємствами (стаття 70 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»;
- вдосконалення механізму контролю ефективності використання позики. Як бачимо, введення в дію такої схеми гарантування не потребує внесення якихось значних змін до законодавства і не веде до ускладнення процедури кредитування.

Крім того, наочно показано економічний ефект для позичальника при гарантуванні місцевими органами влади виконання зобов'язань солідарної поруки суб'єктів кластера – повернення банку більшої частини позики в разі неспроможності поручителів виконати такий обов'язок; при гарантуванні позики (на основі договорів поруки) коштами резервного (гарантійного) фонду кластера, суб'єктом якого виступає позичальник.

Перспективи для банківського чи небанківського кредитування відкриваються лише в разі створення ефективної беззаставної системи мікрокредитування. Відтак, небанківське кредитування поки що розвивається малими темпами. Здебільшого кредитні спілки не

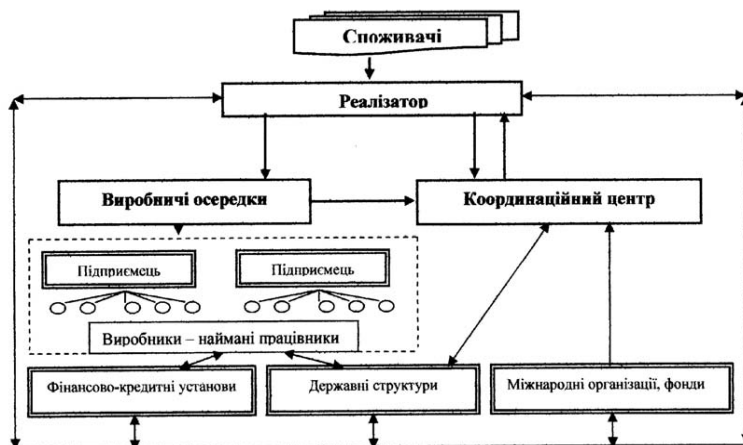


Рис. 1. Схема руху грошових потоків у кластері народно-художніх промислів

Таблиця 1. Кредит універсального банку

Сума позики	10000 грн.
Експертна оцінка (1 % суми позики)	100 грн.
Річні відсотки (25...27 %)	2700 грн.
Застава (60...90 %)	9000 грн.
Страховання (0,3...4 % вартості об'єкта застави)	360 грн.
Нотаріальне оформлення (1 % застави)	90 грн.
Вартість обслуговування боргу	3250 грн. + 9000 грн. (застава)

Таблиця 2. Позики регіональних банків розвитку під гарантії місцевих органів влади

з/п	Сума позики	10000 грн
1	Експертна оцінка (1 % суми позики)	100 грн
2	Річні відсотки (20...25 %)	2500 грн
3	Гарантії (100 % позики)	10000 грн
	Вартість обслуговування боргу	2600 грн

Таблиця 3. Кредити банку під гарантію товариства гарантування (кредитно-гарантійної установи)

з/п	Сума позики	10000 грн.
1	Експертна оцінка (1 % суми позики)	100 грн.
2	Річні відсотки (25...27 %)	2700 грн.
3	Застава (60...90 %)	2700 грн.
4	Страховання (4 % вартості об'єкта застави)	108 грн.
5	Нотаріальне оформлення (1 % застави)	90 грн.
6	Вступний внесок ТГ	50 грн.
7	Гарантії (70 % позики)	7000 грн.
	Вартість обслуговування боргу	3048 грн. + 2700 грн.

Таблиця 4. Кредити під гарантію фонду кластера

з/п	Сума позики	10000 грн.
1	Вступний внесок	50 грн.
2	Обов'язковий пайовий внесок	50 грн.
3	Експертна оцінка (1 % суми позики)	100 грн.
4	Річні відсотки (20...25 %)	2500 грн.
5	Гарантії (100 % позики)	10000 грн.
	Вартість обслуговування боргу	2700 грн.

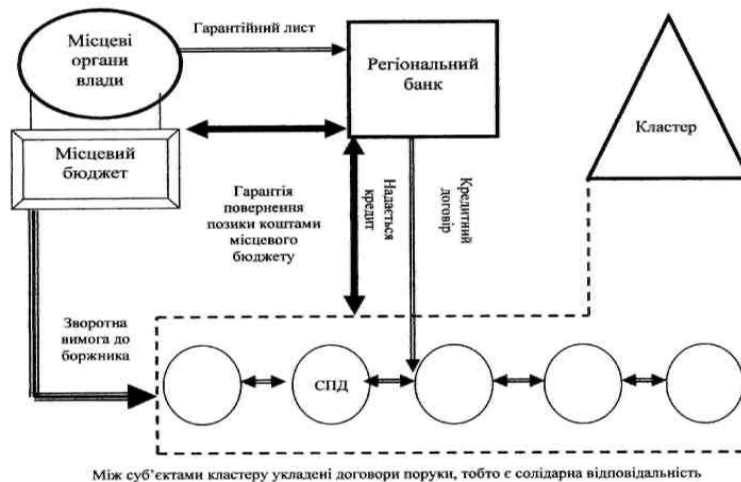


Рис. 2. Схема кредитування під гарантії місцевих органів влади в розрізі договорів

надають належної уваги бізнес-проектам: лише 30...40 % позик ці установи надають підприємцям. Хоча потенціал кредитних спілок у плані мікrokредитування досить великий. Інколи вони виступають у ролі гарантійних установ, але, як правило, займаються переважно консалтингом (допомагають підприємцям знайти потрібний банк чи страхову компанію).

Як бачимо, кредитування суб'єктів кластерних структур висуває на перший план проблему гарантій. Зараз поручатися можуть, передусім, засновник, страхова організація чи зацікавлений великий замовник (покупець). Інших гарантій в особі регіональних органів, спеціальних компаній, антімонопольного комітету, його відділень, на жаль, не існує.

А в цій системі першочергову роль мають відігравати різні асоціації кредитних гарантів, банки, кредитні спілки, громадські організації, що функціонують на комерційній основі.

Отже, результатом дослідження є запропонована система залучення ресурсів, на основі системи подвійного гарантування, в якій регіональні органи влади виступають гарантом виконання зобов'язань солідарної поруки суб'єктів кластера при отриманні ними позик у регіональних банківських установах та в разі їх фінансової неплатоспроможності. Це потребує внесення

незначних змін до законодавства. Запропоновано також використовувати систему гарантування кредитів суб'єктам кластера за рахунок його резервного (гарантійного) фонду. Дієвим інструментом сприяння ефективному розвитку малого та середнього підприємництва є інфраструктура його підтримки – своєрідна опорно-рухова система, завдяки якій формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів малого підприємництва до ринкових умов.

Список літератури

1. Князева, Е. Н. *Законы эволюции и самоорганизации сложных систем [Текст] / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М., 1994.*
2. Топчиев, А. Г. *Пространственная организация географических комплексов и систем [Текст] / А. Г. Топчиев. – Киев-Одесса: Вища школа, 1988. – 187 с.*
3. Долішній, М. *Макрорегіоналізація України як основа здійснення регіональної політики [Текст] / М. Долішній, В. Симоненко. 2001.*
4. Петренко, Й. *Безопасность экономического пространства субъекта [Текст] / Й. Петренко // Управление риском. – 2002. – №3. – С. 3-9.*
5. Biggs, T. *Ethnic Networks and Access to Credit: Evidence from Manufacturing Sector in Kenya [Text] / T. Biggs, M. Raturi, P. Srivastava // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2002. – № 1435. – Pp. 1-14.*
6. Caves, K. *Industrial organization and New Findings on the Turnover and Mobility of the Firms [Text] / K. Caves // Journal of Economic Literature. – 1998. – Vol. 36. – Pp. 1947-1982.*
7. *Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2008 рік.*

РЕЗЮМЕ

Данилейчук Р.

Кластерная модель предпринимательства как эффективная форма организации производства на уровне региона

Исследованы основные тенденции интеграции малого бизнеса, на основе чего разработана кластерная модель предпринимательства, предложена система привлечения ресурсов на основе двойного гарантирования

RESUME

Danyleychuk R.

A cluster model of enterprise as effective form of organization of production at the region level

Basic tendencies of integration of small business are investigated. The cluster model of enterprise is developed on the basis of these tendencies. The system of bringing in of resources on the basis of the double guaranteeing is offered.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ РОЗДРІБНОГО МЕРЕЖЕВОГО ПІДПРИЄМСТВА: КРОКИ ВІД ДЕКЛАРАЦІЇ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто проблему недостатності уваги вітчизняних роздрібних мережевих підприємств покращенню стосунків з клієнтами. Зроблено акцент на збалансованості між очікуваннями і поптом ключових груп клієнтів та можливостями роздрібного мережевого підприємства. Показано процес формування унікальних стосунків із основними групами клієнтів. Запропоновано основні кроки у напрямі реалізації клієнтоорієнтованого підходу у діяльність роздрібного мережевого підприємства.

Ключові слова

Роздрібне мережеве підприємство, клієнтоорієнтованість, лояльність клієнтів, процес формування унікальних стосунків з клієнтами.

Глобалізація, системи електронної комунікації й інформації змінили погляд на партнерів і покупців. Новою парадигмою став маркетинг відносин, в основі якого лежать розвиток і підтримка довгострокових, надійних зв'язків з суб'єктами ринку. Така стратегія базується на тому, що втримання наявних споживачів коштує компаніям дешевше, ніж залучення нових.

Можливість побудови успішних, взаємовигідних міжфірмових відносин є умовою функціонування роздрібного мережевого підприємства в цілому.

Питанням клієнтоорієнтованості компанії присвячені численні роботи зарубіжних та вітчизняних авторів. Праці таких теоретиків та практиків у сфері маркетингу, як М. Ваш, А. Кулінич, В. Лошков, І. Манн, О. Мухортова, О. Новіков, Ф. Н'юелл, К. Харський досліджують поняття клієнтоорієнтованості компанії. Проте недостатньо висвітленими залишаються питання концептуального механізму впровадження клієнтоорієнтованого підходу в діяльність роздрібних мережевих підприємств.

Основною метою статті є визначення поняття клієнтоорієнтованості роздрібного мережевого підприємства у контексті збалансованості інтересів самої компанії та основних груп її споживачів. Завданнями статті є висвітлення процесу формування унікальних стосунків з основними групами клієнтів та основні блоки перетворень, які повинно здійснити роздрібне мережеве підприємство.

Роздрібне мережеве підприємство об'єднує компанії і групи (споживачів, найнятих робітників, постачальників,

дистриб'юторів, рекламні агенції, консультантів, радників тощо), з ким можуть бути встановлені взаємовигідні бізнес-відносини. Іншими словами, мережеве підприємство повинно бути клієнтоорієнтованим та функціонувати на основі ефективних управлінських технологій [1].

У розвинених країнах Заходу використання підходів до управління взаємовідносинами з клієнтами виявилось обов'язковим атрибутом успішного бізнесу. Весь світовий досвід управління стосунками з клієнтами, що по-різному використовується компаніями, зібраний в одну складну багаторівневу систему під назвою CRM (Customer Relations Management). На думку Ф. Н'юелла, CRM – це перехід від стратегії, орієнтованої на продукт, до стратегії, орієнтованої на позитивний досвід: до створення цінностей, що полегшують життя клієнтів. Такий перехід зачіпає і досвід покупок в магазині [2, с. 117].

За рахунок вдалив систем лояльності окремі роздрібні мережеві підприємства отримують стратегічні конкурентні переваги. Наприклад, роздрібно-оператора № 1 у Великобританії – мережу Tesco – не зміг потіснити з рідного ринку навіть найбільший світовий ритейлер – американська Wal-Mart. Успіх Tesco на англійському ринку забезпечила «Клубна карта», одна з найуспішніших сьогодні дисконтно-бонусних систем, розроблена наприкінці 90-х років XX століття [3, с. 36].

Використання клієнтоорієнтованого підходу в управлінні роздрібним мережевим підприємством передбачає, що компанія, яка буде його реалізовувати, володіє розвинутою системою

маркетингу, зокрема компетентним персоналом, інформаційною системою, клієнтськими базами даних тощо, формує програму ефективної взаємодії з покупцями, виділяє відповідні бюджети на підтримання взаємовигідних відносин з усіма суб'єктами бізнесу.

Проте у вітчизняних компаній існує значна кількість проблем, пов'язаних із організацією маркетингової діяльності. Більшість українських бізнесменів просто не бачать зв'язку між маркетинговою активністю й обсягами продажу.

У передкризовий період значна кількість вітчизняних компаній приділяла мало уваги побудові програм лояльності: рівень конкуренції порівняно із західними ринками був мінімальний, а клієнти самі буквально вишикувалися у черги.

Дані компанії Ernst & Young та Європейської бізнес-асоціації свідчать, що в умовах кризи 63% вітчизняних компаній скоротили витрати на маркетинг і збут, а значна їх кількість зовсім позбулася маркетингових підрозділів [4, с. 28].

Адаптація бізнесу до кризових умов 2008-2009 років виявлялася у спробах підвищити власну ефективність і у програмах зі скорочення витрат. У кризовому періоді виявилися успішними саме ті компанії, які підвищували ефективність адміністрації, бек-офісів та інших допоміжних відділів шляхом централізації, аутсорсингу, створення спільних центрів обслуговування клієнтів. Натомість, замість того, щоб звільняти свій персонал, вони активно підвищували продуктивність його роботи. Інші ж компанії, які за будь-яких обставин намагалися вижити, застосовували агресивну політику скорочення витрат, яка у результаті виявилася програшною [5, с. 28].

У кризових умовах значна кількість вітчизняних роздрібних мережних підприємства намагалися вирішити свої проблеми, звужуючи асортимент, відмовляючись від елітних та преміальних товарів, знижуючи ціни, скорочуючи витрати тощо. Одним із непопулярних рішень виявилася скорочення маркетингових бюджетів, проте цього робити не рекомендується, оскільки важко буде відвоювати частку ринку, коли ситуація стабілізується. До того ж під час кризи споживачі сприймають зменшення маркетингової активності компанії як сигнал про поганий стан бізнесу [6, с. 18]. Тому варто замислюватися про оптимізацію бюджету та його ефективніше використання.

Одним із напрямків підвищення ефективності маркетингової діяльності є налагодження зв'язків з клієнтами. Якщо до кризи ставлення до більшості клієнтів було зверхнім, то сьогодні компанії стають більш гнучкими та доброзичливими. Подібна трансформація відбулася не еволюційним шляхом – багатьма компаніями рухає меркантильність [7, с. 28].

Результати досліджень компанії Roffey Park (Великобританія) показали, що існує прямий зв'язок між практикою управління, змінами в компаніях та їх здатністю бути інноваційними у відносинах з клієнтами у кризовий період. За результатами опитування 900 керівників експертами було виявлено, що концентрація уваги виключно на власних проблемах та ігнорування стосунків збереження відносин з клієнтами призводить у 56% випадків до зростання збитковості компаній, у 49% випадків – до нарощування конфліктності у колективі, у 44% випадків – до зниження мотивації персоналу. Прояви емпатії, тобто здатності поставити себе на місце іншої людини, здатність до співчуття, є серйозною зброєю у досягненні цілей, особливо у складний для компаній період [8, с. 39].

Криза скоригувала поняття клієнтоорієнтованості. У важких умовах компаніям довелося приймати рішення із

збереження власних позицій, при чому деякі з них виявилися руйнівними з позицій збереження клієнтів. Так, одні компанії намагалися скоротити обсяги заборгованості клієнтів, інші – ліквідувати звичні для клієнтів привілеї. Частина з них чомусь ігнорувала той факт, що завтра клієнти, яких вони так агресивно опрацьовують сьогодні, зможуть відмовитися від їх товарів і послуг на користь гнучкіших конкурентів. Інша частина, навпаки, була настільки м'якою у своїх вимогах, що довела бізнес до банкрутства [9, с. 42].

Таким чином підприємства почали ставити питання – як збалансувати бажання клієнтів та власні можливості? Виявилось, що доволі непростим визначити ту межу, за якою зусилля компанії з підтримання зв'язку з клієнтом стають занадто дорогими для бізнесу. Також до уваги потрібно взяти й те, що поведінка споживачів стає більш раціональною і виваженою, вони намагаються бути більш заощадливими, менш довірливими до впливу традиційних комунікаційних інструментів. Як наслідок, покупці стають дедалі менш лояльними до брендів.

Отже, клієнтоорієнтованість повинна бути вигідною для всіх учасників процесу обслуговування – як для самої компанії, так і для її клієнтів. Іншими словами, надаючи своїм клієнтам відповідні споживчі цінності, компанія не повинна робити більше, ніж вона може, оскільки не може працювати собі на збиток. Коли робота виконана, і виконана якісно та у встановлені терміни, то це означає, що усі обов'язки, включаючи і намагання до лояльності та клієнтоорієнтованості, компанією виконані. Зробити більше можливо тільки в межах благої організації, а комерційна структура повинна отримувати винагороду за свої послуги.

Не зважаючи на те, що клієнтоорієнтованість доволі часто зустрічається у публікаціях різних авторів, практично відсутнє єдине трактування цього поняття (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, практично усі визначення наведених авторів пов'язані з поняттями «задоволення потреб» та «клієнти». Загалом у всіх них можна відзначити зв'язок поняття клієнтоорієнтованості із основною метою маркетингу – досягнення споживчого задоволення у процесі виробництва товарів чи надання послуг. Також відзначимо, що орієнтація саме на клієнтів дозволяє торговельному підприємству зробити наголос на них, проте з поля зору зникають інші представники контактних груп, такі, як відвідувачі, потенційні споживачі, разові покупці тощо. Також в авторів не має єдиної думки стосовно того, чим є клієнтоорієнтованість – інструментом (засобом), процесом (орієнтацією, ініціацією), результатом зусиль (показником, характеристикою), стратегією тощо.

На нашу думку, клієнтоорієнтованість роздрібного мережевого підприємства варто розуміти як пріоритет його маркетингової стратегії, що дозволяє досягти лояльності ключових клієнтів шляхом формування унікальних стосунків із ними. Тому у контексті цього визначення необхідно дослідити усе коло покупців окремого торговельного підприємства мережі та виділити ключових з них і налагодити роботу з ними у такий спосіб, щоб викликати у них почуття лояльності. Саме формування унікальних стосунків з цією групою клієнтів дозволить досягти балансу інтересів.

Клієнтоорієнтованість компанії передбачає отримання конкурентних переваг внаслідок пропозиції унікальних стосунків із своїми споживачами. Процес формування таких стосунків наведено на рис. 1.

Також клієнтоорієнтованість роздрібного торговельного підприємства є потужним стратегічним інструментом, що дозволяє досягати поставлених перед

Таблиця 1. Аналіз визначень різних авторів поняття «клієнтоорієнтованість»

Автор	Визначення	Основний наголос
Харський К.	Це чесна робота з клієнтом, це коли клієнтові не нав'язують товар, який йому насправді не потрібний. Це увага до клієнта. Це те, заради чого компанія існує. Це результат поведінки компанії ставленні до клієнта.	Співпраця, мета, результат
Манн І.	Це ініціація позитивних емоцій і захоплення у потенційних та наявних клієнтів, що призводить до вибору товарів і послуг конкретної компанії серед безлічі конкурентів, до повторних покупок і здобуття нових клієнтів за рахунок рекомендацій наявних клієнтів. Це розуміння і повага до Клієнта.	Процес, результат
Мухортова О.	Це стратегія бізнесу, яка має на меті задоволення потреб клієнта. Результати стратегії клієнтоорієнтованості: лояльність, прибуток, стабільний грошовий потік, підвищення рівня передбачуваності поведінки клієнтів.	Стратегія, результат
Кулинич А.	1. Бажання зрозуміти клієнта, володіння навиками емпатії управлінцями та співробітниками. 2. Активне формування очікувань клієнтів (іноді занижених). 3. Точна відповідність обіцянкам та очікуванням клієнта та у кращому випадку перевищення його очікувань. 4. Чесність відносно клієнтів, співробітників, держави тощо. 5. Здійснення фокусу на одному клієнті.	Націленість, навички, процес
Лошков В.	Це здатність організації отримувати додатковий прибуток за рахунок глибокого розуміння та ефективного задоволення потреб клієнтів	Потенціал, здатність
Новіков А.	Характеристика бізнесу, яка відображає місце інтересів клієнта в системі пріоритетів керівництва і власників. Це інструмент, який дозволяє вам отримувати лояльних клієнтів і їх ставлення. Це дії з покращення ставлення клієнта до компанії	Орієнтир, інструмент

Джерело: складено автором на основі [10], [11], [12], [13], [14], [15].

нею цілей максимально ефективним способом. Ефективність цього підходу полягає у тому, що найбільші зусилля компанія фокусує на ключових клієнтах, економлячи таким чином необхідні ресурси (людські, часові, фінансові, інформаційні тощо). Тобто, за умов раціональної орієнтації на ключових клієнтах роздрібне мережеве підприємство зможе забезпечити відповідний рівень прибутку та бажаний розвиток за збереження існуючих витрат. Економія коштів відбуватиметься за рахунок того, що роздрібне підприємство зможе виважено управляти процесом надання знижок, цінкових премій тощо. При цьому концентрація на запитах ключових клієнтів дозволить отримувати додатковий прибуток за рахунок пропозиції преміальних товарів.

Клієнтоорієнтованість компанії не дарма пов'язана саме із постійними клієнтами, а не потенційними споживачами, відвідувачами, разовими покупцями чи клієнтами. Підприємствам вкрай важливо визначити особливості постійних клієнтів через те, що вони є групою, яка знає підприємство, має досвід спілкування з ним, а тому налагодження стосунків може виявитися дешевшою справою, ніж привертання уваги необізнаних покупців чи переконання їх купувати у відповідному закладі торговельної мережі.

Роздрібному мережевому підприємству вкрай важливо розробити відповідні сценарії дій при формуванні зв'язків з усіма категоріями покупців. Кожне підприємство по-своєму намагається розбивати існуючих покупців на групи, виходячи з власного досвіду, а тому порізно повинно виставляти пріоритети щодо спілкування з ними. Розробка специфічних підходів у роботі з різними представниками контактної аудиторії закладу дозволить збільшувати кількість клієнтів, у тому числі і лояльних. Планомірна робота із відвідувачами дозволяє прив'язати їх до торговельного закладу, стимулювати бажання відвідувати його повторно чи на регулярній основі. Так, з'ясування того, що вони шукали і не знайшли, хотіли придбати і не придбали, пропозиція

доставляння потрібних товарів через їх замовлення через централізований склад, є проявами підвищеної турботи з боку продавця, що є надзвичайно корисним для формування споживчої лояльності [16, с. 40].

Інші покупці є сукупністю осіб (організацій), яких можна перетворити на клієнтів за відповідних зусиль підприємства, за умови виявлення їх очікувань і побажань. Також компанія отримує можливість вирішувати питання стосовно інших покупців, які тимчасово чи через якісь інші причини не входять до категорії ключових. Компанія може або відмовитись від їх обслуговування, або запропонувати сервіс іншого рівня. Якщо ж компанія зацікавлена збільшувати кількість ключових клієнтів, то вона може розробити низку адекватних стратегій з перетворення разових чи потенційних покупців на ключових.

На жаль, в Україні більшість учасників FMCG¹-ринків враховувати індивідуальні особливості покупців поки що не навчилися, і тому постійно втрачають можливості додаткового продажу.

Здебільшого намагання багатьох компанії стати клієнтоорієнтованими мають суто декларативний характер. Деякі з них намагаються виділити ключових клієнтів та розробити відповідні тактичні дії з покращення обслуговування цих споживачів. Проте значна кількість компаній навіть не усвідомлюють, що для того, щоб реалізувати стратегію клієнтоорієнтованості, їм потрібно реорганізувати свою діяльність.

Основні блоки роботи роздрібного мережевого підприємства у напрямі перетворення на клієнтоорієнтовану компанію наступні:

1. Усвідомлення керівництвом необхідності використання клієнтоорієтованого підходу і готовність здійснювати в організації необхідні зміни та інвестувати кошти у формування взаємовигідних стосунків. Як правило, це може вимагати розробки нової концепції бізнесу, відмови від традиційних інструментів впливу на

¹FMCG (frequently or fast moving consumer goods) – споживчі товари з високим рівнем обігу

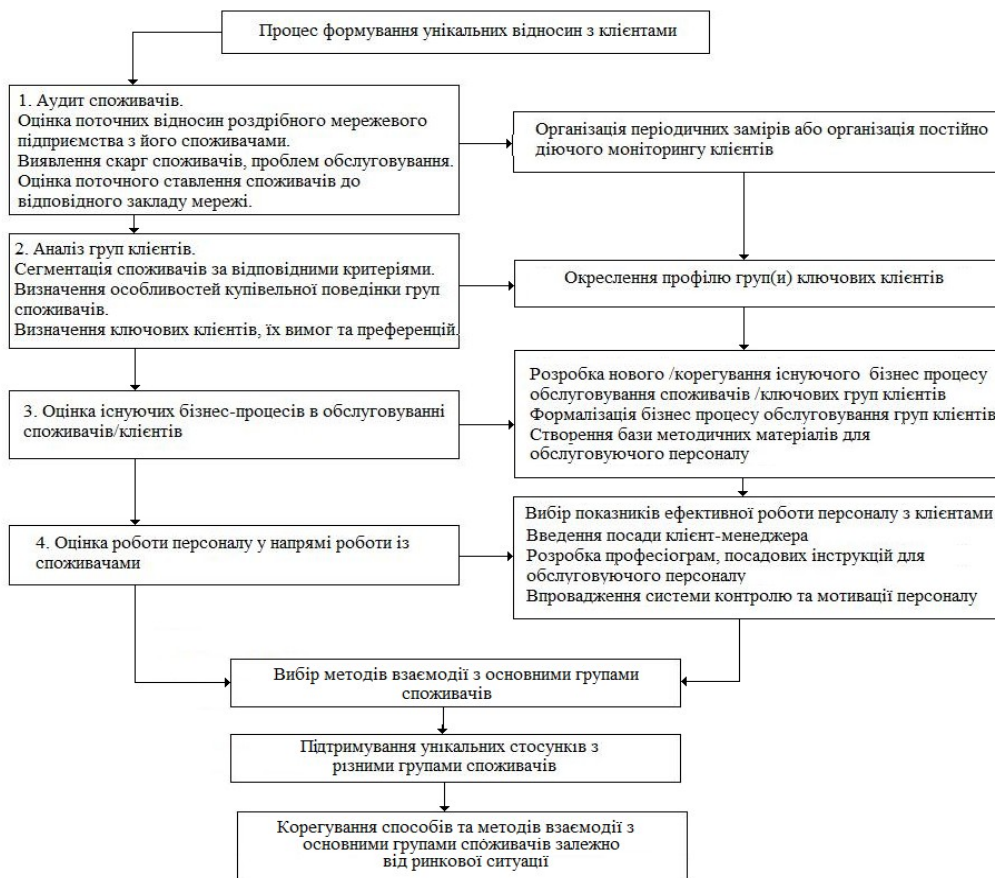


Рис. 1. Процес формування унікальних стосунків з клієнтами*

* складено автором самостійно

цільові аудиторії. Можливо, торговельному підприємству доведеться прикласти зусиль з зміни дизайну внутрішніх приміщень, планограми торговельних залів, використання іншого торговельного обладнання, схем викладення товарів тощо.

2. Підготовка підприємства до необхідних перетворень (активізація внутрішніх комунікацій у напрямі висвітлення необхідності змін в організації, робота з персоналом; здійснення досліджень проблем обслуговування клієнтів, організація збирання скарг, побажань клієнтів).

3. Розробка клієнтоорієнтованої стратегії, що передбачає:

- здійснення класифікації клієнтів на групи та вибір ключових клієнтів;
- збір та аналіз інформації про ключових клієнтів;
- формування профілів ключових клієнтів;
- розробку програми обслуговування ключових клієнтів;
- формування системи корпоративних стандартів обслуговування клієнтів;
- планування бізнес-процесів обслуговування клієнтів;

- вибір методів та технологій взаємодії з клієнтами;
- планування обсягу продажів від ключових клієнтів;
- розробку програми мотивації клієнтів.

4. Розробка системи навчання працівників, програм мотивації та контролю працівників.

5. Організація зворотного зв'язку з клієнтами як необхідний етап реалізації клієнтоорієнтованої стратегії підприємства (організація гарячої телефонної лінії, постійно діючого розсилання повідомлень, створення клубу покупців тощо).

Клієнтоорієнтованість компанії – це результат виваженої і планоїмної реалізації процесу взаємин з ключовими або важливими для цієї компанії групами споживачів. Клієнтоорієнтованою можна назвати таку компанію, яка краще за конкурентів націлюється на відповідні групи клієнтів та надає вищий рівень сервісу. З цього випливає важливість вивчення кола споживачів та визначення основних напрямків з покращення їх обслуговування.

Список літератури

1. Ваш М. Маркетинг отношений и сетевая экономика [Электронный ресурс] / Магдольна Ваш // Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/net_4i.htm
2. Ньюэлл Ф. Почему не работают системы управления отношениями с клиентами (CRM) [Текст] / Фредерик Ньюэлл; пер.с англ. А. Стативка. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2004. – 368 с.
3. 5 бізнес-ідей. Ритейл. [Текст] // Контракти. – 2008. - № 31-32. – С. 36-37.
4. Бондар М. Дитячі хвороби [Текст] / Марія Бондар // Контракти. – 2009. - № 49. – С. 28-29.
5. Кредисов А. Экономика не должна быть экономной [Текст] / Алексей Кредисов // Корреспондент. – 2010. - № 9 (397). – С. 28.

-
6. Несокращаемый маркетинг [Текст] // Компаньон. – 2008. - № 44 (612). – С. 18.
 7. Франко А. Вынужденная лояльность. [Текст] / Андрей Франко // Компаньон. – 2009. - № 20 (64). – С. 28-29.
 8. Демченко Д. Клиент, ура! [Текст] / Дмитрий Демченко // Бизнес. – 2010. - № 10. – С. 39.
 9. Кардаков А. Как далеко следует заходить в отношениях с клиентом? [Текст] / Александр Кардаков // Инвестгазета. – 2010. - № 10. – С. 42.
 10. Харский К. Клиентоориентированность как она есть [Электронный ресурс] // 2009. – Режим доступа: <http://www.prometr.com.ua/category/articles/all/3342>
 11. [Электронный ресурс] <http://igor-mann.livejournal.com/>
 12. Мухортова О. Клиентоориентированность [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://mindcapital.ru/article/klientoorientirovannost>
 13. Кулинич А. Развитие понятия клиентоориентированности [Электронный ресурс] // 2010. – Режим доступа: <http://www.kul-blog.com/?p=306>
 14. Лошков В. Клиентоориентированность, в чем суть? [Электронный ресурс] // 2006. - Режим доступа: http://www.rosbo.ru/articles.php?cat_id=2&id=2
 15. Новиков А. Что такое клиентоориентированность [Электронный ресурс] // 2007. - Режим доступа: <http://blog.micromarketing.ru/marketing/what-is-clienting/>
 16. Бондар М. Не йди! [Текст] / Марія Бондар // Контракти. – 2009. - № 48. – с. 40-41/

РЕЗЮМЕ

Дейнека Елена

Клиентоориентированность розничного сетевого предприятия: шаги от декларации к реализации

Отображена проблема недостаточности уделения внимания отечественных розничных сетевых предприятий улучшению отношений с клиентами. Сделан акцент на сбалансированности между ожиданиями и спросом ключевых групп клиентов и возможностями розничного сетевого предприятия. Показан процесс формирования уникальных отношений с основными группами клиентов. Предложены основные шаги в направлении реализации клиентоориентированного подхода в деятельность розничного сетевого предприятия.

RESUME

Deyneka Olena

Client-orientation of retail chain enterprise: steps from declaration to realization

The problem of insufficiency of attention sparing of domestic retail chain enterprises to the improvement of customer relations is represented. An accent is done on balance between expectations and demand of key groups of clients and possibilities of retail chain enterprise. The process of forming of unique relationships with the basic groups of clients is shown. Basic steps are given in the direction of realization of client-oriented approach in activity of retail chain enterprise.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні дефініції стабільності, адаптивності та гнучкості підприємства у нестабільному ринковому середовищі для формування теоретичного підґрунтя управління гнучкістю як засобом забезпечення конкурентоспроможності.

Ключові слова

Конкурентоспроможність, гнучкість, стійкість, адаптивність, управління.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується постійною зміною умов функціонування підприємств, що потребує їх швидкої і навіть превентивної реакції на трансформацію ринкового середовища. Одним із головних недоліків систем менеджменту вітчизняних підприємств є їх низька спроможність оперативно і з мінімальними витратами реагувати на такі зміни, тому проблема управління гнучкістю підприємств набирає все більшої актуальності в умовах наростання швидкості ринкових перетворень.

Розкриттям змісту поняття «гнучкість» займалися багато зарубіжних та вітчизняних науковців: А. Ансофф, Т. Божидарнік, М. Брайніс, В. Васильєв, А. Градов, Ю. Коробецький, С. Рамазанов, В. Самочкін, Н. Тарнавська, Р. Фатхутдінов. Поряд з тим можемо констатувати, що проблему управління гнучкістю підприємств, особливо її економічний аспект, недостатньо досліджено в економічній літературі. Поняття гнучкості трактується по-різному, і сьогодні не існує визначення, яке б достатньо розкривало сутність цього поняття. Серед науковців немає одностайності щодо трактування відмінностей і співвідношення дефініцій гнучкості, адаптивності та стійкості підприємств, що ускладнює пошук перспектив створення дієвої системи управління їх гнучкістю як засобом забезпечення стратегічної і тактичної конкурентоспроможності.

Метою даного дослідження - є уточнення змісту гнучкості підприємства як економічної категорії для формування теоретичного підґрунтя побудови системи управління гнучкістю підприємства на всіх його рівнях управління і в функціональних сферах діяльності підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності у динамічному конкурентному середовищі.

Необхідність підвищення гнучкості

підприємств як відкритої економічної системи зумовлена наростанням інтенсивності конкуренції і прагненням забезпечити собі стійке положення на ринку, а досягнення високого рівня гнучкості можливе за рахунок формування і використання комплексу узгоджених управлінських засобів і технологій: перегляду (адаптації) корпоративних і конкурентних стратегій через механізми передбачення змін, оновлення (оптимізації) асортименту продукції на основі моніторингу конкурентного середовища й узгодження життєвих циклів продукції, формування системи ризикозахищеності підприємства, оптимізації структури капіталу та забезпечення платоспроможності та ліквідності підприємства, побудови взаємовигідних відносин партнерства з постачальниками, споживачами та інституціями ринкової інфраструктури, організаційних перетворень тощо. Отже, для успішного функціонування в умовах високого рівня непередбачуваності середовища система управління підприємством повинна мати в своєму арсеналі не меншу кількість різноманітних реакцій і умінь передбачення подій, ніж можлива кількість негативних змін, які можуть виникати у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Вітчизняна і зарубіжна практика доводить, що найбільшого стратегічного успіху досягають підприємства, які мають достатній потенціал для перебудови традиційних схем функціонування.

Ефективним засобом досягнення стратегічного успіху підприємства є підвищення рівня його гнучкості. Проведений нами науковий аналіз різноманітних варіантів трактування гнучкості, стійкості та адаптивності підприємства показав, що у різноманітних джерелах вони тлумачаться по-різному. Так, під стійкістю підприємства розуміють стан його гнучкої рівноваги, яка

підтримується через функціонування адаптивних і підтримуючих механізмів [1, с. 160], під адаптацією – процес пристосування структури та функцій управління до умов зовнішнього середовища [2], а гнучкість часто подається як складова поняття адаптивності. Такі неоднотайні визначення потребують додаткових досліджень ґносеологічних засад гнучкості підприємства.

Переважає більшість науковців визначають гнучкість загалом як здатність легко змінюватися, уміло й швидко пристосовуватися до умов і обставин [3], інші фахівці підкреслюють, що гнучкість (flexible) означає здатність адаптуватися до ситуацій, що швидко змінюються, легкість керування, що піддається впливові [4], здатність уміло й швидко пристосовуватися до різних обставин, пов'язаних з автоматичним перенастроюванням обладнання відповідно до мінливих потреб виробництва [5, с. 187], можливість переорієнтації виробничої системи без докорінної зміни матеріально-технічної бази [2]. Відомий американський фахівець з проблем менеджменту Г. Мінцберг окреслює дискусійне питання: що саме забезпечується стратегією: гнучкість чи стабільність? З цього приводу він вказує: «В основі будь-якої стратегії лежить фундаментальна дилема – необхідність примирити два різні початки: стабільність і змінюваність. З одного боку, досягнення максимального ефекту передбачає концентрацію зусиль, а з іншого – необхідну адаптацію до умов, що змінюються [9, с. 155]».

Поява терміну «ґнучкість» у практиці вітчизняного менеджменту пов'язується з розвитком виробничих систем. Управління гнучкістю виробничої системи спрямоване на підвищення спроможності підприємства забезпечувати перехід на виробництво нової (модернізованої) продукції у найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових і матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів. Це завдання вирішується за допомогою суттєвого підвищення технологічності виробництва, високого рівня автоматизації виробництва (аж до автоматизованого перенастроювання), використання гнучких виробничих модулів, широкого впровадження інформаційних систем управління та програмного забезпечення управління виробництвом. Особливу увагу проблематиці гнучкості приділив В. Васильєв, який запропонував розглядати два види гнучкості: стратегічну та тактичну. Стосовно гнучкості підприємства відомий науковець Р. Аокофф відзначив: «Якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата стійкості. При цьому, якщо після втрати стійкості встановлюється мінливий періодичний режим, говорять про м'яку втрату стійкості. Якщо ж система переходить на інший режим руху стрибком – про тверду втрату стійкості» [6]. В. Самочкін зазначає: «... Гнучкість підприємства визначається значним числом внутрішніх і зовнішніх факторів, кожен з яких впливає на його здатність до відновлення продукції» [2].

Ми поділяємо думку, згідно з якою підприємство має здатність до трансформацій будь-якого типу на основі реалізації своєї основної властивості в динамічному середовищі – мінливості [1], а джерелом ресурсів для таких перетворень є внутрішні і зовнішні середовища. На наш погляд, гнучкість підприємства – це його спроможність успішно функціонувати в конкурентному середовищі, підтримуючи стан динамічної рівноваги на основі впровадження продуктивних, технологічних, управлінських, фінансових інновацій.

Забезпечення гнучкості підприємства потребує моніторингу зовнішнього середовища, моделювання можливих взаємозв'язків внутрішнього середовища

підприємства з чинниками ринкового оточення, що дає підставу зрозуміти закономірності взаємозв'язку можливостей досягнення власної мети із стратегічними та тактичними діями конкурентів, динамікою показників галузевої привабливості, зміною уподобань споживачів тощо.

Зважаючи на необхідність акцентування уваги на управлінських аспектах забезпечення гнучкості як таких, що є пріоритетними у формуванні стратегічних і тактичних переваг підприємства як відкритої економічної системи, що діє в турбулентному середовищі, ефект синергії при управлінні гнучкістю підприємства досягається через взаємозв'язок її складових: виробничої, асортиментної, фінансової та організаційної.

Виробнича гнучкість пов'язується із можливостями внутрішнього середовища підприємства і часто характеризується кількістю затраченого часу та додатковими витратами при переході на виробництво нової номенклатури деталей, а також розмаїтістю цієї номенклатури. У цьому контексті всі показники гнучкості виробництва стосуються головним чином технологічних виробничих систем типу гнучкого автоматизованого виробництва (ГАВ), вона, безперечно, впливає на мобільність підприємства, але не може її характеризувати в цілому. У цьому випадку показники гнучкості, як правило, вимірюються у відносних величинах, тому є зручними для порівняння систем і прогнозування тенденцій їхнього розвитку, однак не можуть гарантувати успішне функціонування підприємства у ринковому середовищі без урахування чинників гнучкості, які пов'язані з розглядом підприємства як підсистеми вищого порядку – конкурентного середовища.

Фінансова гнучкість, як один із найважливіших видів гнучкості, дає змогу ефективно управляти процесами формування, розподілу і використання фінансових ресурсів і грошових коштів в умовах невизначеності середовища та дефіциту часу для прийняття рішень. Нинішня теорія і практика управління пропонує широкий спектр фінансових інструментів, ситуаційне використання яких дозволяє підвищувати гнучкість підприємства, особливо в умовах кризи (проблематичність отримання кредитів, відстрочування ухвалення і реалізації проектів тощо).

Асортиментна гнучкість підприємства пов'язується з необхідністю розвивати асортимент продукції на основі моніторингу ринкового середовища і використання новітніх технологій маркетингових досліджень з метою передбачення можливих змін споживчого попиту та появи нових потреб у ринковому середовищі. Крім того, важливими чинниками розвитку товарного асортименту є: доцільність використання вільних потужностей; бажання посередників закуповувати товари широкого асортименту; доцільність використання побічних продуктів виробництва.

Організаційна гнучкість пов'язана з можливостями використання сучасних технологій реструктуризації та реорганізації підприємств як засобів їх виживання, побудови адаптивних структур управління, створення стратегічних альянсів. В нинішніх умовах господарювання сформувалася тенденція до активного розвитку інтеграційних процесів між підприємствами, а також формування мереж підприємств. Така ситуація зумовлює пошук нових організаційних форм, що є додатковим поштовхом до актуалізації проблеми організаційної гнучкості.

Необхідність забезпечення наскрізності управління гнучкістю підприємства на всіх рівнях ієрархії підприємства потребує виокремлення трьох рівнів гнучкості: стратегічної, тактичної і оперативної. На

сьогодні гостро постає проблема стратегічної гнучкості як основного способу виживання підприємств у складному та мінливому середовищі. Найчастіше мету управління стратегічною гнучкістю підприємства пов'язують з досягненням оптимального рівня ефективності й конкурентоспроможності товарів та організації в цілому [7], а в системі управління стратегічною гнучкістю пріоритетним блоком вважають перспективне планування розвитку підприємства в умовах конкуренції та нестабільності [8]. Тактична гнучкість підприємства передбачає розроблення заходів для реалізації стратегічних цілей і охоплює проблематику адаптації до «кризи платежів», короткотермінових коливань попиту, дефіциту робочої сили і сировини тощо. Оперативна гнучкість стосується організаційної спроможності вирішувати проблеми поточної

заборгованості, усунення відхилень технологічного процесу від запланованого графіку, вирішення конфліктних питань з партнерами.

Недостатній рівень вирішення теоретичних аспектів управління гнучкістю зумовив низький рівень методичних розробок для обґрунтування варіантів гнучкості підприємства та окремих її складових. Тому подальші дослідження потребують розвитку управлінських технологій оптимізації асортиментної політики, гнучких фінансових механізмів управління інноваціями та інвестиціями, обґрунтування проектів реструктуризації, диверсифікації, формування стратегічних альянсів. Управління гнучкістю суб'єкта господарювання як економічної системи неможливе без використання багатого арсеналу фінансових інновацій.

Список літератури

1. Тарнавська, Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика [Текст] / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
2. Самочкин, В. Н. Гибкое развитие предприятия : Анализ и планирование [Текст] / В. Н. Самочкин. – [2. изд., испр. доп.]. – М. : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации : Дело, 2000. – 375 с.
3. Словарь русского языка [Текст]. – Т 1. – М : Русский язык, 1981. – 698 с.
4. Webster's New Twentieth Century Dictionary [Text]. – New York. : The Publishers Guild, INC, 1963.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь: Перун, 2001. – 1140 с.
6. Акоф, Р. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Акоф – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
7. Василенко, В. О. Антикризисное управление предприятием [Текст] / В. О. Василенко; – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
8. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент [Текст] : учеб. [для студентов вузов, обучающихся по специальности и направлению «Менеджмент»] [Текст] / Р. А. Фатхутдинов ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дело, 2001. – 445 с.
9. Минцберг, Г. Стратегический процесс [Текст] / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Кантуревского. – СПб. : Питер, 2001. – С. 155.

РЕЗЮМЕ

Демків Ірина

Развитие понятийного аппарата управления гибкостью предприятия

Рассмотрены основные дефиниции стабильности, адаптивности и гибкости предприятия в нестабильной рыночной среде для формирования теоретических основ управления гибкостью как средством обеспечения конкурентоспособности предприятия.

RESUME

Demkiv Iryna

Development of concept vehicle of management of enterprise flexibility

Basic definition of stability is considered, to adaptiveness and flexibility of enterprise in an unstable market environment for forming of theoretical government flexibility bases as by a backer-up competitiveness of enterprise.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2010 р.

МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

У статті запропоновано теоретичні засади механізму планування в комерційному банку, наведено обґрунтування організаційних та методологічних засад механізму стратегічного планування в комерційному банку, визначено та проаналізовано рекомендації щодо застосування елементів та заходів механізму стратегічного планування у комерційному банку при виході на зовнішній ринок.

Ключові слова

Стратегічне планування, бюджетна політика, зовнішньоекономічна політика, стратегія, план, програма, регулювання.

Сучасний етап трансформування вітчизняної економіки у напрямку поглиблення ринкових відносин супроводжується активізацією процесів пошуку дієвого механізму фінансової безпеки банків, забезпечення якої актуалізується в умовах світової економічної кризи. Дослідження ризиків банківської діяльності, пошук ефективних інструментів виявлення та подолання кризових явищ у банківській системі є одними із першочергових завдань загальної макроекономічної політики нашої держави. Повільні структурні реформи, наявні макроекономічні диспропорції, нестабільність світових фінансових ринків ускладнюють ефективне застосування наявних інструментів гарантування фінансової безпеки вітчизняних банків. Отже, наукове обґрунтування, розробка організаційно-методологічних засад забезпечення стратегічного планування в комерційному банку, що складає сутність нашого дослідження, набувають значної актуальності.

Теоретичні та практичні аспекти управління банківською діяльністю та активами банку вивчалися вітчизняними вченими. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили українські вчені М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Дзюблюк, А. Єпіфанов, І. Івасів, А. Кириченко, Т. Майорова, М. Мирун, А. Мороз, Л. Примостка, К. Раєвський, М. Савлук, І. Сало, Н. Шульга.

Однак на сьогодні у вітчизняній теорії та практиці залишаються малодослідженими практичні аспекти впровадження механізму стратегічного планування у комерційному банку, шляхи його використання при виході банку на зовнішній ринок, несформованим є методичне підґрунтя практичного застосування стратегічного

планування у банку.

Теоретичне обґрунтування та розробка організаційно-методологічних засад механізму стратегічного планування в комерційному банку та рекомендацій щодо його застосування при виході банку на зовнішній ринок. Для досягнення мети були визначені наступні завдання: визначити та обґрунтувати напрями організаційно-методологічного забезпечення стратегічного планування комерційного банку при виході на зовнішній ринок; запропонувати теоретичні засади механізму планування діяльності комерційного банку.

У період трансформаційної економіки посилюється роль планування, як елемента системи управління комерційним банком, інструменту підвищення ефективності зовнішньої політики. Система планування, що існує у вітчизняних комерційних банках, характеризується як інерційний процес, заснований на використанні практичних заходів, аспектів, які не мають належного теоретичного підґрунтя. Враховуючи, що серед стратегічних цілей вітчизняних комерційних банків визначені стратегічні прагнення до виходу на зовнішні ринки: розширення філіальної мережі, кореспондентських відносин та розвиток нових послуг і напрямів діяльності з урахуванням потреб ринку, ми пропонуємо процедуру стратегічного планування в банку при виході на зовнішній ринок реалізовувати послідовно у наступних взаємопов'язаних етапах:

1. Аналіз тенденцій розвитку національної та світової економіки.

2. Вивчення та оцінка організаційно-фінансового стану банку: фінансові результати, методи управління банком, пріоритетні ринки та види банківських операцій.

3. Планування та прийняття рішень щодо можливого впровадження банківських продуктів, з розробкою сценаріїв.

4. Формування оптимального портфелю банківських продуктів.

Зазначимо, що на всіх етапах планування має проводитися з урахуванням двох базових принципів:

- виконання всіх обмежень, що встановлені нормативно-правовими актами України;
- дотримання всіх нормативів діяльності банку.

Аналіз тенденцій розвитку національної та світової економіки є важливим етапом планування з точки зору прогнозування можливостей фінансування витрат у майбутньому до якого належать:

- аналіз очікуваних надходжень;
- аналіз наявних резервів та можливих змін їх величини та структури;
- очікувані доходи.

Зазначені елементи першого етапу планування мають враховувати внутрішні інтереси та бути спрямовані на розробку програми впровадження послуг з урахуванням особливостей національного розвитку.

На етапі вивчення організаційно-фінансового стану здійснюється аналіз показників фінансової стійкості, дотримання основних нормативів діяльності банку, структури активних та пасивних операцій, структури ресурсів, організаційної структури, кадрового забезпечення. Оцінка організаційно-фінансового стану банку має передбачати визначення відповідності стану та структурної будови зазначених елементів системи банку стратегічним планам у сфері його зовнішньоекономічної діяльності.

На етапі планування та прийняття рішень щодо можливого впровадження банківських продуктів розробляють сценарій, який уміщує в себе: оцінку попиту на банківські послуги, вибір альтернативних стратегій, формування продуктової політики, цінової політики банку, збутової політики, аналіз клієнтської бази комерційного банку.

У випадку сценарного планування доцільно використовувати мінімум три сценарії: оптимістичний, песимістичний та нейтральний (чи консервативний).

Оптимістичний прогноз формується на основі:

- оптимістичних оцінок діяльності банку на зовнішньому ринку;
- припущення про зменшення у майбутньому ринкових обмежень (обмеження у сфері здійснення валютних операцій, збільшення ліквідності, зменшення Національним банком значень основних банківських нормативів та ін.).

Песимістичний прогноз формується на основі:

- песимістичних оцінок діяльності банку на зовнішньому ринку;
- очікуваних посилень ринкових обмежень.

Нейтральний сценарій формується на основі найбільш вірогідних оцінок, обирається між песимістичним та оптимістичним сценаріями. Замість нейтрального сценарію є можливим використання консервативного сценарію, який формується на припущеннях незмінності майбутньої економічної ситуації на зовнішньому ринку у порівнянні з поточною.

Формуванню сценаріїв впровадження банківських продуктів на зовнішньому ринку має передувати процес прогнозування ринку банківських послуг, міститиме виявлення тенденцій розвитку під впливом наступних факторів: політичних, правових, економічної кон'юнктури та ділової активності, інфляційних, стадії життєвого циклу банківських продуктів, конкурентного середовища.

Як основні елементи прогнозування ринку банківських послуг мають бути розглянуті наступні: строк прогнозу, фактори впливу, моделі процесів розвитку, прогноз ринку.

У якості інструментів прогнозування ринку банківських послуг, при виході банку на зовнішній ринок, пропонуються економіко-математичні та статистичні методи. Економіко-математичні методи базуються на розрахунку параметрів ринку за допомогою багатофакторних моделей і дозволяють із мінімальними затратами часу та ресурсів розробляти декілька варіантів прогнозу. Статистичні методи прогнозування у кінцевому підсумку зводяться до екстраполяції на майбутні періоди тенденцій і пропорцій розвитку, які були у минулому.

Якщо комерційний банк виходить на зовнішні ринки, важливим елементом етапу планування впровадження нового продукту є оцінка попиту на банківські послуги. В умовах кризового стану економіки доцільно розробити песимістичний сценарій, який передбачає визначення основних причин виникнення від'ємного попиту на банківський продукт:

- послуга, яку пропонує банк випередила запити клієнтів і вони не відчувають її переваг та необхідності. При цьому завдання маркетингу полягає в залученні клієнтів за допомогою реклами і роз'яснення переваг нового продукту;
- клієнти не знають про нові види послуг і не користуються ними;
- пропонована банком послуга є нижчою за якістю від аналогічних послуг у конкурентів. У цьому випадку необхідно знайти новий ринок для такого продукту або підняти його якість;
- нульовий попит, при якому споживач не виявляє цікавості до пропонованої послуги, проте не відкидає її зовсім;
- попит, що зменшується. Він формується у момент насичення ринку або морального старіння пропонованої послуги, гострої конкуренції та зміни основних факторів макросередовища;
- непостійний (сезонний) попит, який обумовлений змінами обсягів і умов запитів на банківські послуги з боку окремих сегментів ринку;
- прихований попит, який існує при неможливості задоволення банком попиту окремого сегменту ринку;
- повний попит, який складається при певному балансі між попитом і пропозицією і для підтримки якого може бути змінена ціна пропонованої послуги;
- надпопит характеризується невідповідністю між запитами споживачів і можливостями їх задоволення банківськими установами.

Планування та прийняття рішень щодо можливого впровадження банківських продуктів, з розробкою сценаріїв включає вибір стратегії банку. Із урахуванням впливу негативних чинників світової економічної кризи, рекомендованою є стратегія обслуговування однієї групи клієнтів та стратегія задоволення однієї потреби всіх груп споживачів.

Перший варіант є найбільш допустимий при виході на нові ринки і має наступні позитивні характеристики, які формують оптимістичний сценарій:

- відносно відмежування від сфери діяльності конкурентів;
- досягнення високого рівня відданості та довіри клієнтів банку;
- досягнення високого рівня обслуговування даного сегменту ринку;
- створення у банку чіткого уявлення про потреби

- клієнтів даного сегменту;
 - досягнення відносної стабільності доходів банку від даного сегменту ринку;
 - порівняно низькі витрати на рекламу.
- Песимістичний сценарій застосування даної стратегії має включати наступні характеристики:
- складність завойовування сегменту банком;
 - обмеження можливостей комерційного банку для маневрування ресурсами і персоналом;
 - необхідність підтримки постійних контактів з клієнтами;
 - необхідність оновлення послуг;
 - розвиток і розширення продуктового ряду обмежено потребами вузького кола споживачів; вузькість і обмеженість клієнтської бази банку.

Другий варіант стратегії при виході на зовнішній ринок рекомендується у період становлення банку при наявності сильної конкуренції. Оптимістичний сценарій передбачає наступні позитивні моменти:

- значний досвід надання конкретного виду послуг;
- висока якість пропонованих послуг;
- низькі затрати банку;
- отримання конкурентних переваг при надаванні даного виду послуг;
- можливість постійного вдосконалення банківського продукту;
- монопольний ефект завдяки впровадженню унікального продукту (монопольний прибуток).

Усі етапи стратегічного планування мають бути направлені на зменшення помилок прогнозування задля уникнення ризику ліквідності із метою забезпечення оптимального портфеля банківських продуктів. Мінливість кон'юнктури фінансового ринку, що перш за все впливає на рівень доходності банку, вимагає чіткого планування умов випуску нових продуктів, задля зменшення економічних ризиків.

Успішне функціонування механізму стратегічного планування залежить від визначення місця, ролі та структури програми регулювання діяльності банку в існуючій системі його функціонування і розвитку.

В умовах кризового стану вітчизняної економіки розробка програми регулювання показників діяльності банку слід здійснювати на середньострокову перспективу, що надасть можливості для оптимальної реалізації стратегії розвитку.

Створення ефективної концепції регулювання повинно базуватися на формуванні стратегії у контексті створення і затвердження перспективного стратегічного плану та програми регулювання зовнішньоекономічної діяльності банку, що має враховувати ступінь фінансової стійкості банку, особливості міжнародного руху капіталу та фінансового ринку.

Програма регулювання зовнішньоекономічної діяльності комерційного банку ґрунтується на наступних принципах:

1. Достовірне прогнозування макроекономічного розвитку на 3-5 років.
2. Узгодженість зовнішньої і бюджетної політики банку.
3. Узгодженість зовнішньої і валютної політики банку.
4. Узгодженість зовнішньої політики із ціновою політикою банку.

1. Достовірне та обґрунтоване макроекономічне прогнозування є необхідним для обмеження рівня невпевненості щодо розвитку економічної ситуації в країні. Основним є формування прогнозів щодо грошово-кредитної політики Національного банку. Можливим заходом дисциплінуючого впливу може стати участь

незалежних експертів у процесі формування макроекономічних прогнозів. Необхідним на даному етапі є прогнозування показників доходів і витрат державного бюджету із максимально припустимою часовою деталізацією даних показників (за місяцями), що буде сприяти підвищенню ефективності оцінки упорядкованості державних фінансів, а відтак точності прогнозу щодо впливу даного фактору на фінансову стійкість банку.

В умовах трансформаційної економіки особливої уваги вимагає вплив темпів інфляції, реальних відсоткових ставок і надбавки за ризик на майбутню стійкість фінансових показників діяльності комерційного банку. Прогнозування зміни даних величин і підбір різних видів банківських продуктів допоможе позитивно вплинути на стан та структуру клієнтської бази.

Вказаний принцип передбачає визначення часових горизонтів, які повинні охоплюватись плануванням в умовах економіки трансформаційного періоду. Основним при плануванні є не беззастережне співвідношення часових горизонтів з видами планування (стратегічним, тактичним, оперативним), яке може змінюватись, а розуміння стратегії банку та орієнтація на стратегічні інтереси всієї системи банку: від структурної побудови до конкретних оперативних рішень.

2. Стратегічні цілі зовнішньої політики банку мають поєднуватися з основними принципами та цілями бюджетної політики банку.

У практиці вітчизняних комерційних банків простежується одностороння направленість бюджетної політики, що вирішує завдання збалансування доходної і витратної частини. Програма регулювання діяльності комерційного банку має слід спрямовувати на розширення функцій системи регулювання від технічних до аналітичних, тобто від простого забезпечення виконання функцій до узгодженого планування фінансових потоків. Зовнішня політика узгоджується з бюджетною не лише на етапі виконання бюджету (при забезпеченні фінансування витрат банку), а й на етапі фінансового планування (при визначенні припустимого обсягу витрат, що може бути профінансований). Таким чином, взаємозв'язок зовнішньої та бюджетної політики встановлюється на етапі прогнозування фінансових потоків, необхідних для фінансування витрат, пов'язаних з забезпеченням виходу банку на зовнішній ринок.

Узгодження зовнішньої політики із бюджетним процесом в банку передбачає планування непередбачених витрат, пов'язаних з можливими труднощами освоєння нових ринків. Дане узгодження передбачає коригування стратегічних планів як елементу програми регулювання діяльності банку на зовнішніх ринках, відповідно до можливостей комерційного банку та змін, що відбулися на зовнішньому ринку.

Крім того, цей принцип передбачає узгодження процесів планування та бюджетування, базується на проектах планів та бюджетів, складені фінансовими підрозділами у взаємодії з іншими підрозділами банку. Узагальнені плани і бюджети показують прогнозний результат банку в цілому, що порівнюється з розміром необхідного та достатнього планового прибутку, які визначаються з урахуванням бачень майбутнього розвитку банку акціонерами. Розмір різниці є показником реальності досягнення планового результату. Якщо менеджмент банку вважає, що розрив може бути покритий шляхом запровадження системи заходів щодо збільшення доходів чи скорочення витрат, то в процесі детального планування та бюджетування вносяться відповідні зміни до початкових планових звітів, які доводяться до підрозділів.

3. Узгодження зовнішньої та валютної політики особливу роль відіграє при прогнозуванні майбутніх обсягів операційних прибутків та витрат.

При формуванні програми регулювання зовнішньоекономічної діяльності комерційного банку необхідно врахувати можливу тенденцію до переходу від системи домінування долара США як основної резервної валюти, до системи декількох валют країн, що стають центрами розвитку. Це сприятиме зміні уподобань клієнтів, а відтак потребуватиме змін у структурі валютної позиції банку, форм розрахунків за зовнішньоекономічними операціями клієнтів.

Можлива заміна політики курсової стабільності актуалізує питання планування валютної позиції банку. Сучасна спрямованість на створення передумов гнучкого курсоутворення вимагає закладення у програмі регулювання зовнішньоекономічної діяльності комерційного банку можливого валютного ризику. Поетапна лібералізація валютно-курсової політики посилить вимоги до прогнозування тенденцій у зовнішній торгівлі і фінансових операцій, що впливають на коливання валютного курсу. Тому програма регулювання зовнішньоекономічної діяльності банку має включати наступні завдання управління валютним ризиком:

- стабілізації прибутку від валютних операцій;
- планування дохідності та витрат операцій у валюті з урахуванням прогнозів валютного курсу;
- структуризації балансу з урахуванням валютного ризику;
- дотримання економічних нормативів валютного ризику.

4. Узгодженість зовнішньої політики з ціновою політикою. Основною стратегією банку при виході на зовнішній ринок стає узгодження ризику і доходу: отримання максимального прибутку, коли діяльність супроводжується підвищенням ризиком, або стабілізація прибутків шляхом зниження до мінімуму ризиків. Заходи зовнішньої політики мають включати комбінацію різних методів управління активами, прогнозування економічних тенденцій, руху процентних ставок на ринках, валютних курсів. Таким чином зовнішньоекономічна стратегія формулюється як отримання максимального прибутку при підвищеному ризикі одних операцій і його обмеженні у інших видах діяльності.

Як елемент формування ефективного теоретичного підґрунтя механізму стратегічного планування в комерційному банку при виході на зовнішній ринок пропонується розробка та впровадження програми регулювання зовнішньоекономічної діяльності банку, яка має включати перелік систематизованих та взаємопов'язаних пунктів, спрямованих на досягнення

цілей і завдань механізму стратегічного планування.

До програми регулювання зовнішньоекономічної діяльності банку належать наступні пункти:

- складання схеми аналізу зовнішньоекономічної діяльності банку, з визначенням конкретних операцій, показників фінансових результатів;
- тестування і супроводження плану заходів із забезпечення дієвості стратегічного плану;
- моніторинг ризику, який забезпечується щорічним проведенням аудиту, аналізом та оновленням змісту плану заходів.

При розробці програми регулювання зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного банку важливим є врахування законодавчо встановлених нормативів на відповідний рік. У сучасних умовах необхідно застосувати додатково внутрішні обмеження, граничні значення основних показників фінансової стійкості, з можливістю їх коригування відповідно до економічних змін.

Крім того, необхідно враховувати обмеження, що накладаються зовнішнім ринком. Ми пропонуємо враховувати наступні ринкові обмеження, що є актуальними для вітчизняної кризової ситуації: обмеження за організаційною структурою; обмеження за ризиком (кредитним, валютним, ліквідності).

В умовах дії негативного впливу світової економічної кризи, нестабільності вітчизняної банківської системи важливим напрямом функціонування комерційних банків є розробка гнучкого, адекватного зовнішньому та внутрішньому середовищу, механізму стратегічного планування в банку при виході на зовнішній ринок, який повинен уміщувати наступні організаційно-методологічні заходи та елементи:

- процедура стратегічного планування, що реалізується послідовно у наступних взаємопов'язаних етапах: аналіз тенденцій розвитку національної та світової економіки, вивчення та оцінка організаційно-фінансового стану банку, планування та прийняття рішень щодо можливого впровадження банківських продуктів, з розробкою сценаріїв, формування оптимального портфелю банківських продуктів;
- програма регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що має ґрунтуватися на принципах: достовірне прогнозування макроекономічного розвитку на 3-5 років, узгодженість зовнішньої і бюджетної політики банку, узгодженість зовнішньої і валютної політики банку, узгодженість зовнішньої політики із ціновою політикою банку, та включати пункти: складання схеми аналізу зовнішньоекономічної діяльності банку, тестування і супроводження плану заходів із забезпечення дієвості стратегічного плану, моніторинг ризику.

РЕЗЮМЕ

Дудченко Вікторія

Механизм стратегического планирования в коммерческом банке при выходе на внешний рынок

В статье предложены теоретические основы механизма планирования в коммерческом банке, приведено объяснение организационных и методологических основ механизма стратегического планирования в коммерческом банке, определены и проанализированы рекомендации по применению элементов и мероприятий механизма стратегического планирования в коммерческом банке при выходе на внешний рынок.

RESUME

Dudchenko Victoria

Mechanism of the strategic planning in a commercial bank on leaving to the overseas market

Theoretical principles of planning mechanism in a commercial bank are offered, the ground of organizational and methodological principles of mechanism of the strategic planning in a commercial bank is resulted, recommendations about application of elements and measures of mechanism of the strategic planning in a commercial bank on leaving to the overseas market are defined in the article.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2010 р.

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ АНАЛІТИЧНИХ ПРИЙОМІВ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ УСТАНОВ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Обґрунтовано специфіку використання нових аналітичних прийомів та процедур у покращенні інформаційного, організаційно-методичного забезпечення ефективного виконання завдань та надання послуг установами Пенсійного фонду України.

Ключові слова

Інтегрована інформаційно-аналітична система, актуарні розрахунки, морфологічні множини, моделювання ризиків, корпоративна мережа, персоналізований облік.

Діяльність установ Пенсійного фонду України - одна із найважливіших ланок реалізації політики соціального захисту та соціального забезпечення держави, і від того, наскільки ефективно працюватиме система інформаційно-аналітичного забезпечення цих установ, залежатиме ефективність та результативність надання ними послуг. Окремі аспекти діяльності установ пенсійного забезпечення знайшли своє відображення в працях О. Гарячої, Ю. Єханурова, Б. Зайчука, Е. Лібанова, Б. Надточія, О. Палія, І. Розпутенка, І. Ткачука, М. Шаповала і інших.

Важливість та необхідність поглиблення методичних основ управління і формування нової аналітичної системи пенсійного забезпечення, розробка та впровадження в практику нових підходів до інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду України зумовили актуальність, визначили мету даної наукової публікації. Тому в рамках даної статті вважаємо за доцільне обґрунтувати специфіку використання нових аналітичних прийомів та процедур у покращенні інформаційного забезпечення ефективного виконання завдань, покладених державою на діяльність установ Пенсійного фонду України.

Основними завданнями інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду України є підвищення та аналіз ефективності функціонування системи пенсійного забезпечення стосовно:

- надання пенсій та всіх видів соціальних допомог малозабезпеченим сім'ям та окремим особам, сім'ям з дітьми,

інвалідам і дітям-інвалідам, а також компенсаційних виплат ветеранам війни та праці, громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;

- пенсійного обслуговування одиноких непрацездатних громадян та інвалідів, громадян, які перебувають у будинках-інтернатах для громадян похилого віку та інвалідів;
- контролю за правильністю призначення та виплати, пенсій, допомог і компенсаційних виплат;
- контролю за наданням пільг ветеранам війни та праці, сім'ям загиблих військовослужбовців, інвалідам, громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;
- планування видатків з державного та місцевих бюджетів, Пенсійного фонду та здійснення контролю за їх цільовим використанням;
- моніторингу соціальних процесів, аналізу рівня бідності та прогнозування рівня життя соціально вразливих верств населення;
- інформаційного обслуговування.

Принципи аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду України впливають із загальних принципів економіко-аналітичної діяльності і включають [2, с. 4]: інтегрованість, гнучкість, надійність, стабільність функціонування засобів інформатизації; типізацію засобів інформатизації та інформаційних технологій щодо обробки даних про осіб, які перебувають на обліку в органах праці та соціального захисту населення; повноту і достовірність інформаційних ресурсів, забезпечення їх цілісності; єдине інформаційне середовище пенсійного

забезпечення; надійність відомчого та міжвідомчого обміну інформацією в системі пенсійного обслуговування; своєчасність та повнота надання інформаційних послуг користувачам; захист інформації від несанкціонованого доступу.

Практика свідчить, що в сучасних умовах ефективність реалізації програм пенсійного забезпечення та діяльності установ Пенсійного фонду України значною мірою залежать від інформаційного забезпечення, від повноти інформації.

До основних інформаційно-аналітичних ресурсів діяльності установ пенсійного забезпечення входять: база даних одержувачів всіх видів соціальної допомоги; база даних застрахованих осіб та одержувачів пенсійних виплат; база даних осіб, які перебувають на обліку в службі зайнятості населення; база даних одержувачів соціальних послуг; база даних недержавних та громадських організацій, які надають населенню соціальні послуги; Єдиний державний автоматизований реєстр осіб, які мають право на пільги; Централізований банк даних з проблем інвалідності; Централізована база даних страхових виплат фондів соціального страхування; Централізоване інформаційне сховище сфери соціального

захисту населення; автоматизовані реєстри та банки даних, що створюються у сфері соціального захисту населення за рішеннями Кабінету Міністрів України або центрального уповноваженого органу виконавчої влади з питань праці та соціальної політики; інформація, яка одержана від Пенсійного фонду, Державної податкової адміністрації, Міністерства охорони здоров'я, Міністерства освіти та науки, Державного комітету з питань подолання наслідків Чорнобильської катастрофи, Міністерства у справах сім'ї та молоді, Міністерства оборони, Міністерства внутрішніх справ, Служби безпеки України, інших центральних органів виконавчої влади, підпорядкованих їм органів, закладів та установ, судових органів, підприємств, які надають житлово-комунальні послуги, а також від осіб, які перебувають на обліку в органах праці та соціального захисту населення, або їх законних представників.

Перераховані вище інформаційні ресурси складають Інтегровану інформаційну аналітичну систему пенсійного забезпечення, яку було створено в Україні у 2002 році (див рис. 1).



Рис. 1. Складові інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду України

Інформаційні ресурси Інтегрованої інформаційно-аналітичної системи формує Головний центр інформаційних технологій, інформаційно-аналітичні центри, місцеві органи пенсійного забезпечення, органи праці та соціального захисту населення на підставі інформації, що належить центральному уповноваженому органу виконавчої влади з питань праці та соціальної політики, підпорядкованим йому органам праці та соціального захисту населення, підприємствам, установам; одержана від органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування; одержана від осіб, які перебувають на обліку в органах праці та соціального захисту населення, або їх законних представників; одержана з інших джерел, які не суперечать чинному законодавству. Для формування і підтримки в актуальному стані інформаційних ресурсів органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування зобов'язані безкоштовно надавати Головному центру

інформаційних технологій, інформаційно-аналітичним центрам, органам праці та соціального захисту населення в електронній формі документи та відомості, які в обов'язковому порядку супроводжують електронними підписами відповідних посадових осіб.

Головний центр інформаційних технологій, інформаційно-аналітичні центри, органи праці та соціального захисту населення мають право перевіряти достовірність отриманої інформації. Порядок міжвідомчого інформаційного обміну в рамках Інтегрованої інформаційно-аналітичної системи визначається Кабінетом Міністрів України.

Дані про осіб, які перебувають на обліку в органах пенсійного забезпечення є конфіденційними, їх одержання, використання, поширення, зберігання здійснюється з додержанням вимог, передбачених законодавством про інформацію. Інформаційні ресурси Інтегрованої інформаційно-аналітичної системи, за

винятком випадків, визначених законодавством, не підлягають розголошенню і можуть використовуватися виключно для інформаційно-аналітичного забезпечення у сфері соціального захисту населення. Суб'єкти Інтегрованої інформаційно-аналітичної системи мають право одержувати дані про осіб, які перебувають на обліку в органах праці та соціального захисту населення, шляхом звернення до Головного центру інформаційних технологій, інформаційно-аналітичних центрів, місцевих органів праці та соціального захисту населення або безпосереднього санкціонованого доступу до інформаційних ресурсів.

Головний центр інформаційних технологій, інформаційно-аналітичні центри, органи праці та соціального захисту населення зберігають інформаційні ресурси на паперових, магнітних та інших носіях в архівах, у тому числі електронних, із дотриманням вимог чинного законодавства. Порядок і терміни зберігання інформаційних ресурсів визначає центральний уповноважений орган виконавчої влади з питань праці та соціальної політики.

Порядок доступу до інформаційних ресурсів суб'єктів Інтегрованої інформаційно-аналітичної системи визначає Кабінет Міністрів України. Сучасна система збору та обробки інформації в Пенсійному фонді складається з таких інформаційно-технологічних підсистем: автоматизованої системи персоналізованого обліку внесків (СПОВ); автоматизованої системи обробки пенсійної документації на базі комп'ютерних технологій; системи призначення та виплати пенсій деяким категоріям громадян; автоматизованої системи обліку сплати страхових внесків і центрального сховища обліку сплати страхових внесків до Пенсійного фонду України [1].

Операційні та аналітичні ланки технологічних підсистем функціонують на базі корпоративної телекомунікаційної системи, яка забезпечує актуалізацію інформації, доступ до неї інформаційних кіосків та повноцінний обмін у всіх органах Пенсійного фонду по всій території України. Використання даних підсистем характеризується певними набором принципів та методик техніко-економічного аналізу, економіко-математичних розрахунків та моделювання ризиків.

Апарат моделювання в аналітичному забезпеченні дозволяє передбачати можливі ризики [6], пов'язані із введенням страхового пенсійного фонду. Одним із важливих аспектів даного напрямку є використання єдиної прозорої методології актуарних розрахунків, орієнтованої на міжнародні стандарти та з урахуванням національних особливостей, що дасть змогу значно підвищити якість та оперативність проведення відповідних актуарних розрахунків, а звідси і достовірність очікуваних результатів. Актуарні розрахунки особливо важливими є при складанні проекту бюджету Пенсійного фонду України на відповідний рік; здійсненні фінансового аналізу змін у пенсійному законодавстві; аналізу змін, які пропонується внести до пенсійного законодавства; оцінки незабезпечених фінансових зобов'язань Пенсійного фонду України; здійснення коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів надходжень і витрат бюджету Пенсійного фонду України та визначення оптимальних термінів запровадження змін до законодавства з питань пенсійного забезпечення; підготовки рекомендацій щодо заходів, необхідних для забезпечення фінансової стабільності системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Система актуарних розрахунків в системі пенсійного забезпечення України регламентується Постановою

Кабінету Міністрів України від 16.12.2004 № 1677 (1677-2004-п) «Про затвердження Методики проведення актуарних розрахунків у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» і передбачає: формування бази даних; проведення актуарних розрахунків; подання Кабінетові Міністрів України звіту про результати проведення актуарних розрахунків [5].

Джерелами формування бази даних є: інформація органів державної статистики, міністерств та інших центральних органів виконавчої влади; результати наукових та статистичних досліджень; дані системи персоналізованого обліку внесків, звітності платників страхових внесків та іншої звітності Пенсійного фонду України; показники виконання бюджету Пенсійного фонду України.

Для проведення актуарних розрахунків використовуються: модель прогнозування фінансового стану солідарної пенсійної системи; модель прогнозування фінансового стану накопичувальної пенсійної системи; інтегрована модель прогнозування фінансового стану пенсійної системи.

В інтегрованій моделі прогнозування фінансового стану пенсійної системи застосовуються припущення щодо прогнозованого ступеня кореляційної залежності вхідних та вихідних показників (див. рис. 2).

Методи, які використовуються у системі актуарних розрахунків, базуються на поєднанні методів теорії імовірності, математичного аналізу, математичної статистики, теорії стохастичного аналізу, теорії складних відсотків, диференціальних рівнянь та оптимізації.

Ще одним досить важливим зрізом у вдосконаленні аналітичного забезпечення діяльності установ ПФУ є гарантування точності фінансових прогнозів через оптимальні припущення. Тому актуарні розрахунки повинні опиратися на постійний моніторинг демографічних показників.

Наприклад, актуарні прогнози ґрунтуються на припущеннях про рівень смертності для різних категорій пенсіонерів, інвалідів, і розподіл кількості нових пенсіонерів за віком і статтю. У багатьох країнах глибокі демографічні дослідження проводяться раз на 3-5 років. Очікувані актуаріями значення демографічних показників порівнюються з їхніми фактичними значеннями. Потім результати порівнянь використовуються для перегляду й оцінки поточних актуарних припущень.

Всі актуарні припущення і методи повинні регулярно переглядатися для забезпечення їхньої коректності. Зазвичай оперативна перевірка коректності припущень і методів виконується при підготовці кожного актуарного прогнозу. Більш глибока перевірка виконується раз на 3-5 років і може узгоджуватися у часі із закінченням демографічних досліджень.

Найбільш важливим питанням для кожної бюджетної установи Пенсійного фонду України є питання актуарного аналізу потенційних джерел наповнення бюджету Пенсійного фонду. Обґрунтуємо ці джерела.

На нашу думку, по-перше, необхідно забезпечити ефективно адміністрування внесків під час проведення контрольно-перевірочних заходів платників. У першу чергу, слід звертати увагу на моніторинг причин зниження темпів росту фонду оплати праці, скорочення чисельності найманих працівників, глибоко досліджувати негативні впливи на фондоутворюючі показники.

По-друге, одним із пріоритетів діяльності регіональних управлінь ПФУ повинне бути підвищення якості обслуговування громадян через використання диференційованих підходів у інформаційно-роз'яснювальній роботі до різних категорій громадян.

По-третє, необхідно вирішити питання отримання

первинних документів про стаж та заробітну плату громадянами, які працювали у колишніх колгоспах, підприємствах, які ліквідовані без правонаступництва або припинили свою діяльність.

По-четверте, вирішити питання алгоритму сплати страхових внесків за спрощеною системою. Одним із потенційних джерел компенсації втрат бюджету Пенсійного фонду є запропоноване Урядом встановлення фіксованого розміру страхових пенсійних внесків для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які обрали особливий спосіб оподаткування.

Для того, щоб актуарні прогнози розрахунки використовувалися ефективно в діяльності установ Пенсійного фонду України необхідно створити інституційне підґрунтя для підготовки актуаріїв для бюджетних установ в Україні.

Особливу увагу у методичному забезпеченні аналітичної діяльності в установах Пенсійного фонду необхідно звернути на можливості експертних оцінок і використання морфологічних прийомів в економічному аналізі. Результатом морфологічного аналізу є багатоаспектна класифікація, яка дає опис структури множини систем, що досліджуються. А це в умовах розширених можливостей програм та послуг пенсійного забезпечення є досить актуальним.

Процедура морфологічного аналізу структурує сам процес отримання багатоаспектної класифікації. Морфологічний підхід спирається на побудову цілого за його частиною та множиною відомих рішень даного класу. У більшості випадків із опису множини відомих рішень обраного класу систем, а можливо, й систем-аналогів, можна отримати більше інформації про всю морфологічну множину (ММ), яку складають різні категорії отримувачів пенсійного забезпечення [2].

На першій стадії морфологічного аналізу будується опис раніше відомих, а також можливих рішень даної задачі на знаходження їх морфологічної множини. Цей різновид аналізу, що бере початок від методу "морфологічного ящика" Ф. Цвікі, отримав назву морфологічного класифікування (МК).

На другій стадії морфологічного синтезу із морфологічної множини вибирають рішення чи декілька рішень, що найкращим чином відповідають вимогам до рішення, або моделюють рішення, спираючись на результати морфологічного аналізу, перш за все, на згадані вище моделі й інструментарій математики. Продуктивність процесу морфологічного класифікування і його результату означає цілеспрямоване включення у досліджувану морфологічну множину нових, раніше невідомих систем. Це здійснюється шляхом поповнення множин значень класифікаційних ознак, які раніше не використовувались у системах даного класу, але не суперечать законам, що визначають працездатність систем.

Найпростішим прикладом можливого використання морфологічної класифікації є система морфологічного класифікування в прийнятті управлінських рішень у системі внутрішньоорганізаційного менеджменту. Так, на рисунку 3 подано розроблену нами множину завдань у рамках структуризації управлінського рішення щодо інструментів протидії корупції в діяльності установ Пенсійного фонду України.

Підводячи підсумки характеристики процедури морфологічного аналізу, необхідно підкреслити, що це творчий інструмент, призначений для морфологічного класифікування, який забезпечує коректність, нормативну повноту та продуктивність реалізації управлінських функцій.

Інформаційне та документальне забезпечення

діяльності Пенсійного фонду пов'язане з переробкою поліметричних потоків інформації L_n :

$$L_n = L_{ni} U L_{nz} U L_{ns} U L_p \quad (1)$$

де L_{ni} – потоки інформації по програмах пенсійного забезпечення; L_{nz} – потоки запитів споживачів; L_{ns} – потоки відповідей; L_p – потік управлінських рішень.

Вся інформація, яка існує та обертається в Пенсійному фонді, об'єднана в інформаційну систему та базу даних. Основними підходами до організації аналітичної діяльності установ Пенсійного фонду є реалізація аналітичного забезпечення в єдиній корпоративній мережі, яка передбачає використання єдиної інтегрованої інформаційної системи, а також реалізація функцій даної системи на засадах персоніфікованого обліку. Впровадження персоніфікованого обліку є дуже відповідальним і значущим процесом створення базових інформаційних передумов для переведення нашої пенсійної системи на принципи пенсійного страхування з елементами умовно-накопичувальної системи. На даний час у Пенсійному фонді забезпечено створення інформаційної платформи для призначення пенсій відповідно до вимог чинного законодавства, а з прийняттям Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» діюча система персоніфікованого обліку буде доповнена новим комплексом програм, які дадуть можливість персоніфікації відомостей у накопичувальних пенсійних рахунках застрахованих осіб.

Для ефективної роботи трирівневої (район-область-центр) корпоративної системи персоніфікованого обліку особливо важливими є використання промислових баз даних про застрахованих осіб, що у кінцевому результаті зумовлює повноцінне функціонування інформаційно-технічної бази автоматизованої системи персоніфікованого обліку з державним автоматизованим банком даних про застрахованих осіб як головного джерела відомостей для розрахунків пенсій.

Використання міжнародних стандартів якості в діяльності установ ПФУ, зокрема стандарту ДСТУ ISO 9001 -2000 [9], яке покликане забезпечити підвищення якості наданих ними послуг, та виконання положень Закону України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» [3] вимагає запровадження ефективних інформаційно-комунікаційних інновацій в управлінську діяльність з високим ступенем інформаційної складності управлінських задач, підвищення ефективності використання комп'ютерної техніки.

З огляду на сучасний стан світового ринку та масштаби застосування інформаційних технологій можна стверджувати, що базовими складовими інформаційних технологій є: компоненти технічного забезпечення для збору, передачі, обробки, збереження і видачі (представлення) даних; системне та прикладне програмне забезпечення; інформаційні послуги, телекомунікації, електронна комерція і банки.

Інформаційні технології аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду України прямо пов'язані з використанням Інтегрованої комплексної інформаційної системи (ІКІС). Її створення та функціонування впродовж останніх семи років направлене на забезпечення комплексної автоматизації діяльності установ пенсійного забезпечення. Функціональне навантаження ІКІС може бути сформульоване наступним чином [1]:

– забезпечення реалізації та експлуатації інформаційних технологій у Пенсійному фонді, який вимагав

Інтегровані показники фінансового стану системи пенсійного забезпечення в моделі актуарних розрахунків

ВХІДНІ ПОКАЗНИКИ

- чисельність населення на початок року;
- загальна кількість померлих;
- кількість померлих серед осіб пенсійного віку;
- загальна кількість пенсіонерів на початок прогнозного періоду;
- кількість працюючих осіб, які виходять на пенсію у прогнозованому періоді;
- чисельність населення працездатного віку;
- чисельність населення, яке перевищує працездатний вік;
- чисельність зайнятого населення працездатного віку;
- чисельність зайнятого населення, яке перевищує працездатний вік;
- загальна чисельність зайнятого населення;
- залишок коштів Пенсійного фонду України;
- резерв коштів Пенсійного фонду України для здійснення пенсійних виплат;
- обсяг надходження до бюджету Пенсійного фонду України коштів від сплати страхових внесків роботодавцями та працівниками, з державного бюджету та фондів соціального страхування;
- обсяг надходження до бюджету Пенсійного фонду України коштів у рахунок погашення заборгованості із збору на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- обсяг надходження інших коштів, що зараховуються до бюджету Пенсійного фонду України;
- кількість платників страхових внесків;
- кількість платників страхових внесків, які беруть участь у солідарній та накопичувальній пенсійних системах;
- кількість осіб, які беруть участь у накопичувальній пенсійній системі;
- кількість осіб, які мають право вибору щодо участі в накопичувальній пенсійній системі;
- розмір страхових внесків;
- розмір середньомісячної заробітної плати з урахуванням коефіцієнта коригування відповідно до обмежень заробітної плати;
- відсоток інвестиційного доходу;
- відсоток адміністративних видатків;
- тривалість життя після виходу на пенсію.

ВИХІДНІ ПОКАЗНИКИ

- чисельність населення працездатного віку;
- чисельність населення пенсійного віку;
- співвідношення осіб працездатного віку і осіб пенсійного віку;
- обсяг втрат солідарної системи, пов'язаних із запровадженням накопичувальної пенсійної системи;
- розмір середньомісячної пенсії до запровадження накопичувальної пенсійної системи;
- розмір середньомісячної пенсії, що виплачується із солідарної пенсійної системи після запровадження накопичувальної пенсійної системи;
- розмір середньомісячної пенсії, що виплачується із накопичувальної пенсійної системи;
- розмір середньомісячної пенсії, що виплачується із солідарної та накопичувальної пенсійних систем;
- співвідношення заробітної плати і пенсії до та після запровадження накопичувальної пенсійної системи;
- баланс власних коштів (доходів і витрат) Пенсійного фонду України;
- баланс коштів (доходів і витрат) Пенсійного фонду України з урахуванням інших джерел фінансування, у тому числі державного бюджету, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- розмір середньорічного внеску однієї особи;
- розмір загальних річних внесків усіх платників;
- розмір пенсійного накопичувального рахунка в середньому на одну особу;
- розмір пенсійного накопичувального рахунка в середньому на одну особу без урахування адміністративних витрат;
- величина оцінки одного року страхового стажу для учасників солідарної пенсійної системи;
- величина оцінки одного року страхового стажу для учасників солідарної та накопичувальної пенсійних систем;
- середній стаж роботи пенсіонерів, які беруть участь у солідарній та накопичувальній пенсійних системах;
- обсяг економії коштів солідарної системи в результаті запровадження зниженої величини оцінки одного року страхового стажу.

Рис. 2. Показники системи актуарних розрахунків

- модернізації та уніфікації;
- аналітичне забезпечення проведення реформи системи соціального забезпечення в Україні, результатом чого є реалізація переліку задач Пенсійного фонду, що підлягають автоматизації; висування нових, більш жорстких, вимог до якісних характеристик послуг, що надаються з використанням інформаційних систем ПФУ;
- розвиток сучасних засобів обчислювальної та телекомунікаційної техніки, який дозволяє

- побудувати ефективну розподілену систему, що об'єднує інформаційні ресурси підрозділів ПФУ в єдиному інформаційному середовищі;
- підвищення керованості корпоративною системою;
- організація ефективних процесів розробки, впровадження, експлуатації, обслуговування, супроводу та підтримки цієї системи;
- наявність багаторічного досвіду створення інформаційних систем ПФУ, що дозволяє приймати ефективні та раціональні рішення при розробці ІКІС.

I рівень	Забезпечення реалізації Концепції подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» на період до 2010 року
II рівень	Реалізація заходів подолання корупції в установах Пенсійного фонду України
2.1	Забезпечити реалізацію плану заходів Концепції подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» на період до 2010 року, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів [7]
2.2	Обговорення проектів нормативно-правових актів щодо визначення засад діяльності та статусу державних службовців щодо: створення прозорої системи прийняття та просування по службі державних службовців, забезпечення добору та розстановки кадрів на засадах неупередженого конкурсного відбору; посилення значення кадрового резерву, врахування результатів атестації; розроблення дієвого механізму ротатії державних службовців та визначення порядку її проведення; реформування системи оплати праці державних службовців та вдосконалення системи преміювання.
2.3	Вдосконалювати структуру органів Пенсійного фонду України з метою запобігання проявам корупційних діянь.
2.4	Включати до тематики постійно діючих, короткотермінових семінарів, вибіркових навчальних модулів професійних програм підвищення кваліфікації основні положення Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007-2009 роки, плану заходів Концепції подолання корупції в Україні.
III рівень	Реалізація заходів подолання корупції в регіональних управліннях Пенсійного фонду України
3.1	Підвищувати кваліфікацію державних службовців юридичної служби, на яких покладено обов'язки з організації роботи із запобігання корупції.
3.2	Забезпечити участь юридичної служби управління у розгляді питань, пов'язаних із застосування норм законодавства про працю, у здійсненні контролю за виконанням державними службовцями вимог законів України «Про державну службу», «Про боротьбу з корупцією», запобігання нецільового використання коштів Пенсійного фонду України та Державного бюджету.
3.3	Посилити контроль за додержанням вимог антикорупційного законодавства. Своєчасно вживати дисциплінарні заходи до державних службовців, притягнутих до відповідальності за порушення вимог законів України «Про державну службу», «Про боротьбу з корупцією».
3.4	Проводити комплексні перевірки щодо дотримання вимог законів України «Про державну службу», «Про боротьбу з корупцією» та інших нормативно - правових актів із питань проходження державної служби з метою постійного контролю за додержанням законодавства та запобігання корупції в регіональному управлінні ПФУ
3.5	Забезпечити проведення аудиту ефективності цільового використання коштів Пенсійного фонду України, чіткого дотримання державними службовцями фінансової дисципліни, своєчасного реагування на виявлені правопорушення.
3.6	Забезпечити своєчасне подання державними службовцями Фонду й особами, які претендують на зайняття вакантних посад державних службовців, декларацій про доходи, зобов'язання фінансового характеру та майновий стан щодо себе та членів своєї сім'ї.
3.7	Запровадити на офіційному веб-сайті Фонду рубрику публічного рейтингування за додержанням принципів прозорості та відкритості діяльності Фонду.
3.8	Проводити інформаційну, роз'яснювальну роботу щодо попередження, профілактики, запобігання та протидії корупції, висвітлення цих питань у засобах масової інформації, журналі «Вісник Пенсійного фонду України» та газеті «Пенсійний кур'єр».

Рис. 3. Морфологічна множина плану заходів Управління Пенсійного фонду в рамках реалізації Концепції подолання корупції в Україні

Реформа сфери соціального забезпечення, зокрема пенсійна реформа, що проводиться в Україні, вимагає не тільки розробки нових інформаційних систем, а також значного перегляду функцій існуючих програмних комплексів. Зокрема, Система персоніфікованого обліку, після прийняття відповідних законодавчих актів, може в перспективі виконувати збір та накопичення інформації не тільки стосовно внесків до Пенсійного фонду, а також і до інших державних фондів соціального страхування. Так само, як і проводити видачу персоніфікованих відомостей цим фондам.

У рамках ІКІС працює декілька видів прикладного програмного забезпечення (ППЗ) [8]:

1. ППЗ для забезпечення основної діяльності (функції вводу, обробки інформації, одержання необхідних результатів). Вони мають наступні властивості: модульність; прямий доступ; уніфікований інтерфейс користувача; уніфікований контроль версій та доставка оновлень; відкрита архітектура для інтеграції додатків.

2. Системи запитів, що виконують доступ до центрального сховища по корпоративній intranet-мережі; будуються за принципами web-систем.

3. Програмне забезпечення, що передається

страхувальникам для підготовки ними звітів у електронній формі. Дані системи повинні: бути мінімально вимогливими до ресурсів комп'ютера і мати відкритий протокол взаємодії з підсистемами ІКІС ПФУ.

Основними програмними засобами, які використовуються установами Пенсійного фонду для аналітичного забезпечення управлінської діяльності та надання послуг є [10]:

1. Сервер баз даних, який містить такі програмні блоки: ОС: SuSE Linux (SLES 8); СУБД: Oracle; Прикладне програмне забезпечення: База даних ІКІС, в тому числі бізнес-логіка (PL/SQL, тригери); Інтерактивну утиліту адміністрування серверу БД Atlas IKISADM.

2. Термінальний сервер, до якого належать: ОС: Windows'2000 Server (або вище); Oracle Client; Система обміну інформацією: Atlas Replication Manager (ARM); Система розповсюдження та інсталяцій прикладного ПЗ: Atlas Software Distribution System (SDS); ПЗ прикладних підсистем ІКІС на базі Atlas Development Suite (DevS); офісні пакети тощо.

3. Робоча станція (в режимі термінального виконання прикладного ПЗ) або апаратний термінал, які об'єднують ОС, що підтримує Windows Terminal Client (наприклад,

Windows 3.11 та вище); Windows Terminal Client.

4. Робоча станція (в desktop-режимі виконання прикладного ПЗ), яка містить: ОС: Windows'2000 Professional (або вище); Oracle Client; ПЗ прикладних підсистем ІКІС на базі Atlas Development Suite (DevS).

5. Засоби розробки ІКІС, які передбачають використання певного набору пакету прикладних програм: Oracle Internet Developer Suite; Delphi 7 Enterprise Edition; Crystal Developer 9; Crystal Enterprise 9 Pro; CA AllFusion ERWin DataModeler; CA AllFusion BPWin ProcessModeler; Abbyu Form Reader 4.1 Developer Edition; Microsoft Visual Source Safe 6.0; Microsoft Visual FoxPro 7.0.

Масштаби системи інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду охоплюють 728 Управлінь місцевого рівня, 27 Головних регіональних Управлінь, Центральний апарат ПФУ та Інформаційний центр. Орієнтовна кількість користувачів системи – 20 тисяч. ІКІС накопичує, зберігає та обробляє інформацію про більше ніж 1 мільйон страхувальників, 25 мільйонів застрахованих осіб, 14 мільйонів пенсіонерів. Річний приріст бази даних центрального рівня, в якій накопичується вся інформація системи, що підлягає довгостроковому зберіганню, становить 50-70 Гб [1].

Використання інформаційних технологій та мереж в установах ПФУ дозволило отримати ряд переваг в аналітичному забезпеченні: 1) створено загальносистемну інфраструктуру інформаційно-аналітичного забезпечення пенсійної системи; 2) розроблено, випробувано та пройшло дослідне впровадження прикладне програмне забезпечення основних функціональних підсистем ІКІС; 3) відпрацьовано технологію ефективної взаємодії між Замовником, Головним підрядником та Субпідрядниками; 4) проведено навчання спеціалістів Пенсійного фонду – користувачів та адміністраторів ІКІС; 5) виконано стандартизацію технічних рішень та документування в рамках підсистем ІКІС.

Головним завданням подальшого вдосконалення

інформаційних технологій у діяльності установ Пенсійного фонду є поетапний перехід до промислової експлуатації ІКІС ПФУ у всіх органах ПФУ через забезпечення функціонування загальносистемної програмної інфраструктури, а також її використання в рамках інших прикладних підсистем. Все це дозволить, з одного боку, підняти ефективність аналітичного забезпечення управлінської діяльності та внутрішньосистемного менеджменту, а з другого боку – забезпечити вищу якість надання державних послуг із пенсійного забезпечення.

Суттєвому покращенню діяльності установ пенсійного забезпечення сприяє іноземна співпраця. Зокрема, з підтримки Світового Банку із залученням іноземних та українських консультантів у системі формування звітності в установах Пенсійного фонду України створено модель інформаційного забезпечення накопичувального фонду загальнообов'язкового державного пенсійного страхування У даній моделі проводиться вибір оптимальної архітектури Автоматизованої системи накопичувального фонду та надаються концептуальні рішення щодо її розбудови. Це дозволить значно скоротити витрати та терміни на створення Накопичувального фонду загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Для подальшого покращення аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду необхідно забезпечити вирішення наступних питань: організаційно-методичного забезпечення аналізу ефективності реалізації державної політики у сфері пенсійного забезпечення; аналізу відповідності методів статистичного спостереження у сфері пенсійного забезпечення та науково-технічної діяльності світовим стандартам якості управління; проведення громадського моніторингу щодо надання послуг установами пенсійного забезпечення та проведення пенсійної реформи.

Список літератури

1. Веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>.
2. Економіко-аналітична діяльність в державних установах та організаціях [Текст] : навчально-методичний комплекс / Т. Л. Желюк – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 118 с.
3. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки [Текст] : Закон України від 9 січня 2007 року № 537 -V.
4. Зайчук, Б. Відкритість, дієвість, результативність – пріоритети у роботі уряду та Пенсійного фонду [Текст] / Б. Зайчук // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – № 2. – С.4-5.
5. Про затвердження Методики проведення актуарних розрахунків у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2004 р. № 1677.
6. Про затвердження критерію, за яким оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності та визначається періодичність проведення планових заходів, пов'язаних з державним наглядом (контролем) у сфері загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 03.09.2008 № 775.
7. Про дотримання вимог постанови Кабінету Міністрів України від 20.12.06 №1767 «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007-2009 роки» [Текст] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.07 №657.
8. Способи розв'язання проблем впровадження інформаційних технологій для підвищення ефективності роботи системи державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kbiuara.kharkov.ua/e-book/n_2_2008/doc/1/06.pdf.
9. Стандарт ДСТУ ISO 9001-2001 [Електронний ресурс] / Державний стандарт України. – Режим доступу : www.zntu.edu.ua/base/i2/iff/k3/ukr/welding/guide/iso/iso9001.htm.
10. Ткачук, І. М. Організація електронного документообороту між елементами пенсійної системи [Текст] / І. М. Ткачук // Структурно-інституційні зміни та інвестиційно-інноваційний розвиток регіону: Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції. – Чернівці, 2007. – С. 441-443.

РЕЗЮМЕ

Желюк Леонид

Использование инновационных аналитических приемов и информационных технологий в деятельности учреждений пенсионного обеспечения

Обоснованно специфіку використання нових аналітичних прийомів і процедур в удішенні інформаційного, організаційно-методического забезпечення ефективного виконання заданих і предоставлення услуг учреждениями Пенсионного фонда Украины.

RESUME

Zhelyuk Leonid

Use of innovative analytical receptions and informative networks in activity of establishments of pension providing

Specific of the use of new analytical receptions and procedures is grounded in an improvement informative, organizationally methodical providing of effective implementation of tasks and grant of services by establishments of pension fund of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2010 р.

ОЦІНКА АНТИКРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОКСОХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЙОГО СТАНУ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

Визначено сутність антикризового потенціалу, його особливості та склад. Запропоновано модель оцінки яка сполучає фактори стану підприємства на основі нечіткої логіки.

Ключові слова

Антикризовий потенціал, невизначеність, нечіткі множини, лінгвістична змінна, оцінка, коксохімічне підприємство.

Загальноекономічні кризи є закономірним етапом розвитку економіки та, не зважаючи на безліч причин, які їх викликають, вони неминучі та їм притаманні певні ознаки. Підприємства по-різному долають їх наслідки. Одні з них легко переживають ці часи, тоді як інші не в змозі зберегти життєздатність та припиняють своє існування. Тому постає необхідність у розробці методики для оцінки здатності підприємства протистояти негативному зовнішньому впливу.

Однією з причин різної здатності до подолання кризи підприємствами проф. Е. Коротков назвав антикризовий потенціал [1, с. 103], але подальшого розвитку ця категорія в його праці не отримала. Дослідження вітчизняних та російських праць показало, що досить часто автори вживають цей термін для характеристики здатності економічних систем різного рівня протистояти кризовим явищам, але нема чіткого визначення цього терміну та методики його оцінки. Оцінку антикризового потенціалу зробив О. Белозерцев для вугледобувних підприємств, але категорія в його праці не визначена [89]. Набула розвитку категорія в працях проф. О. Мороза, І. Шварц, О. Лазарчук [2, с. 3]. Дослідження в цьому напрямку для економічних систем здійснювалися російським вченим В. Аленіним та казахською вченою Г. Баймахамбетовою.

Метою статті є визначення категорії «антикризовий потенціал» та розробка моделі його оцінки для коксохімічних підприємств України на основі застосування нечіткої логіки.

Категорія «антикризовий потенціал» є достатньо новою та малодослідженою. Його походження є розвитком категорії «потенціал» (від латинського «potentia» – «приховані можливості»), який виник у 20-ті роки ХХ-го сторіччя. Його запровадження пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня

розвитку виробничих сил.

Антикризовий потенціал – не те ж саме, що потенціал. Потенціал – це наявність можливостей та здатність найкращім чином їх реалізувати. Антикризовий потенціал – здатність протистояти кризам шляхом використання наявних можливостей. Для потенціалу в широкому розумінні мета не визначена, антикризовий потенціал – це категорія, яка чітко визначена щодо мети.

Антикризовий потенціал – це здатність зберегти життєздатність підприємства під час загальноекономічної кризи. Він поєднує ресурсні складові та певні конкурентні переваги.

На основі вивчення теоретичних основ антикризового потенціалу та потенціалу підприємства, які пропонують вітчизняні та закордонні науковці, складено перелік факторів, які визначають антикризовий потенціал коксохімічного підприємства. Встановлено, що існує функціональна залежність між антикризовим потенціалом та його складовими – виробничим потенціалом (w), управлінським потенціалом (m), продуктовим потенціалом (q), фінансовим потенціалом (k), інвестиційним потенціалом (i) та інтеграційним (b):

$$y = f(w, m, q, k, i, b) \quad (1)$$

Фактори, які визначають оцінку результативного показника, мають два рівня. Вхідні (первинні) показники: ($x_1, x_2 \dots x_{22}$) формують узагальнюючи фактори (w, m, q, k, i, b). Така диференціація дозволяє не тільки отримувати загальне значення результативного показника, а й отримувати проміжні значення формуючих факторів, що уможлиблює відстеження «слабких ланок» та вжити своєчасних заходів щодо їх посилення. Крім того, кожна з узагальнюючих

змінних має різну кількість складових. Результативний показник оцінюється за узагальнюючими факторами, незалежно від кількості їх складових (рис. 1).

Таблиця 1. Особливості категорій “потенціал” та “антикризовий потенціал”

Потенціал	Антикризовий потенціал
Досить широка категорія, достатньо вивчена але не однозначна, має декілька тлумачень та безліч методик оцінки.	Нова категорія, дуже часто використовується спеціалістами з антикризового управління, але загалом не вивчена та не визначена
Мета не визначена	Має чітку обмежену мету – протистояння підприємства кризовим явищам
Коло застосування досить широке	Обмежено здатністю протистояння підприємством зовнішнім негативним факторам
Визначаються як зовнішні так і внутрішні умови функціонування	Зовнішні умови визначені – падіння попиту, падіння цін, обмеження можливостей залучення коштів. Визначається як інтеграція внутрішніх умов.
Забезпечення високого рівня потенціалу в залежності від мети дозволяє її досягати	Підвищення антикризового потенціалу приводить до ладу всю господарську діяльність підприємства на різних стадіях економічного циклу.

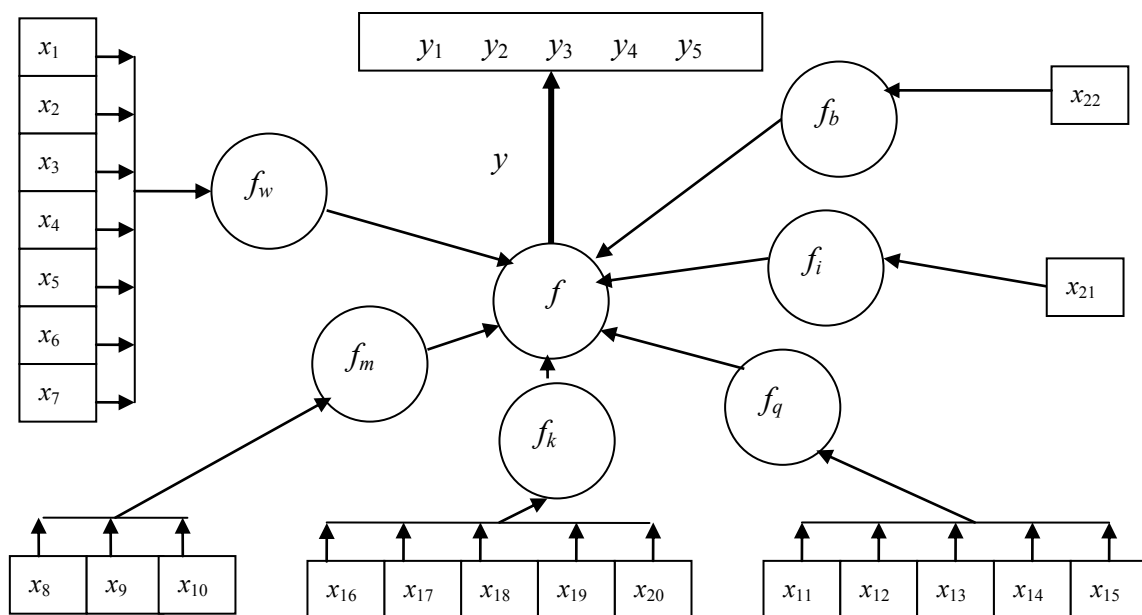


Рис. 1. Структура антикризового потенціалу коксохімічного підприємства

Викликає труднощі оцінка антикризового потенціалу. По-перше – його складові не є однорідними, по-друге – оцінки не завжди є однозначними, по-третє – не завжди можуть бути оцінені в кількісному виразі. Часто в практиці для прийняття рішення застосовуються оцінки «великий / середній/ низький рівень фактора», «задовільний / надмірний рівень ризику». При цьому числові межі таких оцінок розмиті, нечіткі. Для подолання невизначеності, її необхідно моделювати та пізнавати. Одним із інструментів, який можна застосовувати з цією метою, є теорія нечітких множин, розроблена Л. Заде в 60-х роках ХХ сторіччя. Математичний апарат нечіткої логіки дозволяє встановити природні причинно-наслідкові зв'язки між показником та факторами, які його визначають.

Першим етапом моделювання оцінки є визначення переліку первинних лінгвістичних змінних та побудова функцій приналежності для визначення терм-множин (табл. 3).

Для інтерпретації отриманих результатів оцінки результативного показника скористуємося стандартним п'ятирівневим нечітким класифікатором на 01-носії. Його основні параметри та функції приналежності наведені в таблиці 2. Лінгвістичні змінні для оцінки антикризового

потенціалу можуть приймати наступні значення:

АП₁ – нечітка підмножина “найкращий антикризовий потенціал”;

АП₂ – нечітка підмножина “гарний антикризовий потенціал”;

АП₃ – нечітка підмножина “середній антикризовий потенціал”;

АП₄ – нечітка підмножина “поганий антикризовий потенціал”;

АП₅ – нечітка підмножина “найгірший антикризовий потенціал”.

Для переведення лінгвістичних оцінок, наведених у таблиці 3, в числовий вигляд було побудовано функції приналежності терм-множин, які дозволили перекласти лінгвістичні оцінки мовою чисел та отримати вигляд від 0 до 1. Це створило умови для подальшої обробки даних та отримання оцінки антикризового потенціалу.

Значущість впливу факторів на результативний показник на основі експертних суджень вважаємо рівнозначними, тобто:

$$r_w = r_m = r_k = r_q = r_i = r_b = \frac{1}{6} \quad (2)$$

Значущість складових узагальнюючих факторів

також збігається, тобто визначається за формулою (3), залежно від кількості первинних факторів в узагальнюючому факторі.

$$r_i = \frac{1}{N} \quad (3)$$

Оцінка узагальнюючих факторів та результативного

показника здійснюється за формулою 4.

$$A_{-N} = \sum_{i=1}^N p_i \sum_{j=1}^M \beta_j M_j(x_i) \quad (4)$$

Розроблена методика оцінки антикризового потенціалу передбачає використання 22 показників. Розмірність показників суттєво відрізняється, але оцінка

Таблиця 2. Класифікація рівнів антикризового потенціалу

Інтервал значень а	Класифікація рівня параметру	Функція приналежності
$0 \leq a \leq 0,15$	АП ₅	1
$0,15 < a < 0,25$	АП ₅	$m_5 = 10^{-1}(0,25 - a)$
	АП ₄	$1 - m_5 = m_4$
$0,25 \leq a \leq 0,35$	АП ₄	1
$0,35 < a < 0,45$	АП ₄	$m_4 = 10^{-1}(0,45 - a)$
	АП ₃	$1 - m_4 = m_3$
$0,45 \leq a \leq 0,55$	АП ₃	1
$0,55 < a < 0,65$	АП ₃	$m_3 = 10^{-1}(0,65 - a)$
	АП ₂	$1 - m_3 = m_2$
$0,65 \leq a \leq 0,75$	АП ₂	1
$0,75 < a < 0,85$	АП ₂	$m_2 = 10^{-1}(0,85 - a)$
	АП ₁	$1 - m_2 = m_1$
$0,85 \leq a \leq 1,0$	АП ₁	1

Таблиця 3. Вхідні параметри моделі

	Первинні лінгвістичні змінні	Терм-множини для оцінки та носії (U)
w	Масштаб виробництва, x_1	Крупні підприємства (більш 2 млн. т); Середні підприємства (1 млн. т - 2 млн. т); Малі підприємства (до 1 млн. т).
	Коефіцієнт майна виробничого призначення, x_2	Великий (0,8>); Середній (від 0,5 до 0,8); Низький (<0,5).
	Завантаження виробничих потужностей, x_3	Високе (0,9>); Середнє (від 0,61 до 0,9); Низьке (<0,6).
	Динаміка розвитку підприємства, x_4	Зростання (5% >); Стабільний розвиток (від -2% до 5%); Спад виробництва (темпи < -2%).
	Знос виробничих фондів, x_5	Низький знос (<10%); Середній знос (від 10% до 40%); Сильний знос (40% >).
	Рентабельність продажу за операційним прибутком, x_6	Нормальна (5% >); Мала (до 5%); Від'ємна (<0).
	Індекс собівартості продукції, x_7	Гарний (<1); Нормальний (» 1); Поганий (1>).
m	Стиль управління, x_8	З участю трудового колективу (0,75>); Демократичний (0,5...0,75); Авторитарний (<0,5).
	Рівень кваліфікації менеджменту, x_9	Високий (0,6>); Середній (0,2...0,6); Низький (<0,2).
	Стан інформаційного забезпечення всього процесу виробництва, x_{10}	Нормальний (0,6>); Середній (0,1...0,6); Низький (<0,1).
q	Вміст золи, x_{11}	Якісний (<12%); Неякісний (12%>).
	Вміст сірки, x_{12}	Якісний (<2%); Неякісний (2%>).
	Вміст вологи в коксі, x_{13}	Якісний (<5%); Неякісний (5%>).
	Міцність коксу, x_{14}	Якісний (кількість 25 мм 86,0>); Неякісний (кількість 25 мм <86,0).
	Розмір, x_{15}	Якісний (0,5>); Неякісний (<0,5).
k	Фінансова стійкість, x_{16}	Абсолютна (0,75>); Нормальна (від 0,5 до 0,75); Нестійкий стан (від 0,25 до 0,5); Кризовий стан (від 0 до 0,25).
	Ліквідність, x_{17}	Висока (0,7>); Нормальна (від 0,3 до 0,7); Низька (<0,3).
	Платоспроможність, x_{18}	Висока (1,15>); Нормальна (від 0,85 до 1,15); Низька (<0,85).
	Дохідність (рентабельність активів за чистим прибутком), x_{19}	Висока (10%>); Нормальна (0%...10%); Від'ємна (<0%).
	Динаміка вартості акцій, x_{20}	Зростання (10%>); Стабільність (-5%...10%); Падіння (<-5%).
i	Обсяг капітальних інвестицій у виробництво протягом останніх 5 років (грн. /т), x_{21}	Великий (70>); Середній (20...70); Низький (<20).
b	Приналежність до інтеграційних структур бізнесу, x_{22}	Високий (0,7>); Середній (від 0,3 до 0,7); Низький (<0,3)

їх впливу на результативний показник стає можливою завдяки використанню теорії нечітких множин.

Для оцінки антикризового потенціалу підприємства необхідно зафіксувати стан лінгвістичних змінних на певну дату, визначити узагальнюючі фактори та результативний показник. Оцінку антикризового потенціалу здійснено на прикладі ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод». Лінгвістичні змінні на 2008 рік, а також розраховані значення для кожної з них на основі функцій приналежності, наведено у таблиці 4. Значення узагальнюючих показників, розрахованих на основі теорії нечітких множин за формулою 4 для ВАТ «АКХЗ», наведено в таблиці 5.

Але їх значення потребують, по-перше, дефазифікації, тобто інтерпретації результатів, по-друге, обробки даних для подальшого розрахунку загального показника антикризового потенціалу. Для цього отримані дані обраховуються на основі функцій приналежності стандартного 5-ти рівневого класифікатора трапецеїдального вигляду (табл. 2). Згідно з класифікатором значення трактуються наступним чином:

μ_1 – найгірше; μ_2 – погано; μ_3 – задовільно;
 μ_4 – гарно; μ_5 – дуже гарно.

Таблиця 4. Лінгвістичні змінні для ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод»

Змінна	Значення показників у 2008 році	μ_1	μ_2	μ_3	μ_4
x1	3,956	0	0	1	
x2	0,315	0,43	0,57	0	
x3	0,53	0,85	0,15	0	
x4	9,7%	0	0	1	
x5	31,5%	0	1	0	
x6	12,6%	0	0	1	
x7	1,406	0	0	1	
x8	Авторитарний	0,50	0,50	0	
x9	Високий	0	0	1	
x10	Нормальний	0	0	1	
x11	11,8%	0,30	0,70		
x12	1,33%	0	1		
x13	2,9%	0	1		
x14	87,4%	0	1		
x15	Якісний	0	1		
x16	Абсолютна	0	0	0	1
x17	Низька	0,75	0,25	0	
x18	0,57	1	0	0	
x19	8,0%	0	1	0	
x20	9,2%	0	0,58	0,42	
X21	54,8	0	1	0	
X22	Високий	0	0,25	0,75	
Вузлові точки	Для 3-х рівневого класифікатора	0,1	0,5	0,9	
	Для 2-х рівневого класифікатора	0,2	0,8		
	Для 4-х рівневого класифікатора	0,1	0,375	0,625	0,9

Таблиця 5. Значення основних факторів антикризового потенціалу ВАТ «АКХЗ»

Основні фактори		A_N	μ_1	μ_2	μ_3	μ_4	μ_5
Виробничий потенціал	(w)	0,656	0	0	0	1	0
Управлінський потенціал	(m)	0,700	0	0	0	1	0
Продуктовий потенціал	(q)	0,764	0	0	0	0,86	0,14
Фінансовий потенціал	(k)	0,474	0	0	1	0	0
Інвестиційний потенціал	(i)	0,500	0	0	1	0	0
Інтеграційний потенціал	(b)	0,800	0	0	0	0,5	0,5
Вузлові точки			0,1	0,3	0,5	0,7	0,9

Виробничий та управлінський потенціал можна ідентифікувати як «гарний», продуктовий – «гарний» з 86% впевненості та «дуже гарний» з 14% впевненістю, фінансовий та інвестиційний – «задовільний», інтеграційний – «гарний» та «дуже гарний» з 50% впевненістю. Розрахунок антикризового потенціалу на основі формули 4 дає значення 0,655, що інтерпретується як «гарний».

Отримане високе значення антикризового потенціалу

для ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод» є передбачуваним. По-перше, це одне з найбільших підприємств Європи. Значну увагу на підприємстві звертають на впровадження нових технологій виробництва та менеджменту. Перевагою є й приналежність до найбільшої фінансово-промислової групи – SCM, яка має в своєму складі металургійні підприємства, залізрудні запаси, доступ до вугледобувних підприємств. Також планується

будівництво порту для постачання високоякісної сировини з-за кордону.

Більш ретельний розгляд результатів показує, що значення антикризового потенціалу знаходиться на нижчій межі «гарного» результату, що свідчить про необхідність впровадження заходів для його покращення. Найгірші оцінки отримали фінансовий та інвестиційний фактори, тому треба звернути увагу і на них.

Можна зробити висновок, що важливою складовою оцінки можливості підприємства протистояти кризам є

антикризовий потенціал. Це стає ймовірним з застосуванням нечіткої логіки, що дозволяє враховувати якісні змінні, нечіткі вхідні параметри, та оперувати лінгвістичними критеріями. Особливістю запропонованої моделі є те, що лінгвістичні змінні для оцінки результативного показника мають два рівні, що дозволяє отримати проміжні показники, які надають можливості розробки заходів для покращення антикризового потенціалу.

Список літератури

1. *Антикризисное управление [Текст] / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2003.*
2. *Белозерцев, О. В. Оцінка антикризового потенціалу вугледобувних підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / О. В. Белозерцев. – Луганськ, 2004.*
3. *Мороз, О. В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством [Текст] : монографія / О. В. Мороз, І. В. Шварц. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006.*
4. *Мороз, О. В. Категорія "Антикризовий потенціал підприємства" в процесі аналізу ефективності функціонування машинобудівних підприємств [Текст] / О. В. Мороз, І. В. Шварц, О. В. Лазарчук // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. – №2. – С. 9-14.*
5. *Недосекин, А. Нечеткие множества, любовь моя [Електронний ресурс] / А. Недосекин. – Режим доступу : <http://sedok.narod.ru/fuzzy.html>.*

РЕЗЮМЕ

Зарубеева Наталья

Оценка антикризисного потенциала коксохимического предприятия на основе анализа его состояния с использованием нечеткой логики

Определена сущность антикризисного потенциала, его особенности и состав, предложено модель оценки антикризисного потенциала коксохимического предприятия, которая сочетает факторы состояния предприятия на основе нечеткой логики.

RESUME

Zarubeeva Nataliya

Evaluation of anti-crisis potential coking enterprises based on an analysis of its state using fuzzy logic

The essence of anti-crisis potential, its properties and composition, proposed evaluation model anti-crisis potential coke enterprises, which combines the factors of the enterprise based on fuzzy logic.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2010 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Обґрунтовано застосування у дослідженнях механізму мотивації економічної діяльності найманих працівників трансформаційної версії системного підходу. Виділено особливості трансформації цього механізму. Конкретизовано сутність трансформаційної версії системного підходу. Наведено основні структурні елементи даного методу, а також його переваги.

Ключові слова

Метод, механізм мотивації економічної діяльності найманих працівників, системний підхід, трансформація, трансформаційна версія.

Мотивація здійснює значний вплив на особистість, але може існувати незалежно від суб'єктів, що її сприймають чи не сприймають. В той же час вона іманентно властива будь-якому людському співтовариству. Тому питання з'ясування сутності, механізму та результатів впливу мотивації на економічну діяльність найманих працівників протягом століть знаходилися в центрі уваги відомих вчених світу. Відповіді на них давалися неоднакові, при цьому застосовувалися найрізноманітніші методологічні підходи: меркантилістами – формально-логічний, класиками – причинно-наслідковий і функціональний, марксистами – діалектико-матеріалістичний, маржиналістами – суб'єктивістсько-психологічний, кейнсіанцями та неокейнсіанцями – переважно функціональний, інституціоналістами – міждисциплінарні.

На наш погляд, перераховані вище методологічні підходи не дають можливості всебічного й глибокого проникнення в сутність мотивації, з'ясування структури та функцій мотиваційного механізму. Оскільки, на противагу поверховим емпіричному та атомістичному, дещо обмеженому функціональному й деяким іншим розглянутим підходам, механізм мотивації економічної діяльності найманих працівників повинен вивчатися, перш за все, на принципах органічної цілісності, єдності та системності. Водночас доцільно ширше використовувати прийоми формальної логіки, принцип сходження від окремого до загального, від простого до складного, від конкретного, що відображає емпіричний рівень пізнання, до абстрактного, а від нього – до конкретного, яке вже виявляє глибинну сутність предмета дослідження в його

різноманітній і складній цілісності.

З метою подальшого результативного вивчення механізму мотивації економічної діяльності найманих працівників необхідним є вибір і обґрунтування оптимального методу дослідження, встановлення особливостей його реалізації.

Найбільш характерною рисою мотиваційного механізму є системність. Вона обумовлена тим, що, по-перше, даний механізм – багатокомпонентне утворення діалектико-суперечливого характеру, який виявляється й позитивно, й негативно. Зосередження уваги тільки на позитивній стороні мотивації без аналізу її негативних характеристик звужує аналіз її природи. По-друге, механізм мотивації економічної діяльності найманих працівників є складною системою, для з'ясування особливостей функціонування якої доцільним є детальне вивчення всіх її елементів і взаємозв'язків між ними. Тому багато вітчизняних вчених звертають увагу на необхідність комплексного розуміння мотивації.

Системний підхід іноді трактується як одна з граней діалектичного матеріалізму [1]. Та це зовсім не є підставою для ототожнення системного підходу з методом матеріалістичної діалектики в цілому. Системний підхід, діалектика цілого та частини складають лише один з елементів діалектико-матеріалістичного методу.

Істотний вклад у розвиток системного підходу зробили ще праці Й. Шумпетера, який розглядав суспільні явища та проблеми з позицій, типових для такого підходу, й наголошував на потребі синтезу різних наук, які вивчають суспільство. До них він, насамперед, відносив економіку, соціологію, політологію та історію й пропонував створити універсальну

суспільну науку [2]. Такі відомі вчені, як Я. Корнаї та Т. Кун типовим об'єктом системного підходу вважали національну економіку, але цей підхід, на їх думку, цілком може бути поширений й на інші рівні, зокрема на мікроекономічний [3] та індивідуальний. Вагомим внеском у розробку сутності та основних принципів системного підходу стали й дослідження А. Аверьянова, В. Афанасьєва, Й. Блауберга, Л. Гвішиані, О. Зелькіної, В. Кузьміна, З. Оруджева, А. Панфілова, В. Садовського, Є. Юдіна. А. Афонін розробив і запропонував новий полісистемний підхід до вивчення складних економічних процесів й категорій [4]. На нашу думку, полісистемний підхід є різновидом системного, та його можна вважати майже тотожним останньому або дещо більш досконалою й складною його формою.

Процедура системного пізнання в узагальненому вигляді передбачає: розгляд об'єкта як обмеженої множини взаємодіючих елементів; визначення складу, структури й організації елементів системи, виявлення головних зв'язків між ними; визначення функцій системи та її ролі серед інших систем; виявлення закономірностей і тенденцій розвитку системи [5, с. 40].

Відповідно, не заперечуючи цінність системного підходу, зазначимо, що апіорна характеристика механізму мотивації економічної діяльності найманих працівників як цілісної системи, поза діалектикою та трансформацією системоутворюючих складових, не дозволить зрозуміти ні внутрішні причини трансформації механізму, ні зовнішні фактори управління мотиваційним процесом.

Найважливішим фактором, який впливає на механізм мотивації економічної діяльності найманих працівників, є постійна трансформація мотиваційного механізму. Вона виявляється в наступному: по-перше, зміна ієрархії та внутрішнього складу чинників економічної діяльності працівників викликає необхідність модифікації мотиваційного інструментарію та співвідношення видів мотивації; по-друге, періодичне оновлення складу найманих працівників також вимагає перегляду діючих мотиваційних методів та інструментів, адже існує розходження мотиваційних структур різних людей; по-третє, спектр мотиваційного інструментарію постійно розширюється, в тому числі, відповідно зі змінами в структурі та якості робочої сили, змісті та умовах праці, що потребує регулярного моніторингу й корегування механізму мотивації, наповнення його новими елементами та інструментами.

У зв'язку з цим, ми вважаємо за доцільне використовувати трансформаційну версію системного підходу, яка передбачає: 1) з'ясування сутності, складових елементів і функцій даного механізму; розкриття інструментарію в розрізі видів мотивації (державної, ринкової, суспільної, на підприємстві, самомотивації); 2) обґрунтування трансформації ієрархії та складу внутрішніх чинників економічної діяльності найманих працівників (потреб, інтересів, цінностей і мотивів), структури та якості робочої сили, спектру інструментів мотивації.

Трансформаційна версія системного підходу припускає виявлення сутності різних порядків в органічній системі, специфічних зв'язків і механізмів їх взаємодії, й, насамперед, визначення сутності найбільш глибокого порядку. Тому цей підхід нерозривно пов'язаний з діалектико-матеріалістичним структурним методом і методом рівнів, які розкривають організацію системи, її будову на основі субординації та координації відносин і зв'язків. Але слід підкреслити, що призначення методу структурних рівнів – це аналіз функціональних зв'язків у системі, безвідносно до сутності цієї системи та

її елементів, у той час, коли системний підхід – синтетичний метод, який безпосередньо уміщує в себе факторний і структурний методи аналізу.

Як і інші способи пізнання, трансформаційна версія системного підходу передбачає застосування загальнонаукових методів єдності історичного й логічного, аналізу та синтезу, що дозволяє розкрити структуру цілого або системи (в даному дослідженні – механізму мотивації економічної діяльності найманих працівників), визначити елементи, що його утворюють, виявити співвідношення між ними та розглянути діалектику їх взаємодії в процесі саморуху. Далі, шляхом сходження від абстрактного до конкретного, з'ясувати роль і місце кожного елементу та категорії в цілісній системі, переходи кількісних змін в якісні. Визначаючи елементи системи не тільки як частини їх суми, але й як якісні моменти цілісності, можна проникнути в сутність досліджуваного об'єкта та законів його розвитку [7, с. 48].

Виходячи з вищевикладеного, нами обрана трансформаційна версія системного методу дослідження, яка реалізується завдяки застосуванню: а) законів і категорій діалектики (закону єдності та боротьби суперечностей, категорій: зміст і форма, причина та наслідок, загальне, особливе й одиничне); б) філософських принципів (розвитку, взаємодії, об'єктивності); в) загальнонаукових принципів (системності, моделювання, коеволюції); г) логічних прийомів (аналізу та синтезу, індукції і дедукції, абстрагування); д) економічних законів і категорій, міждисциплінарних методів (економіко-математичного, статистичного, експертних, SWOT-аналізу).

Особливий акцент, окрім перших двох складових, необхідно зробити на математичних і експертних методах. Наголосимо, що формально-математична аргументація має великі переваги перед словесною аргументацією [8]. Застосування математики в економічній теорії додає останній ту строгість і доказовість, яких їй нерідко бракує. І чим зі складнішими зв'язками в економічній дійсності ми маємо справу, тим більше такий метод стає необхідним.

Експертні методи часто виявляються більш ефективними стосовно дослідження явищ і процесів, які погано піддаються об'єктивізації, а також щодо надзвичайно мінливих явищ, для яких важко створити фіксовану операційну модель (динаміка цілей, настроїв, станів, багатопланових відносин) [9]. Застосування експертних методів у рамках трансформаційної версії системного підходу дозволяє діагностувати поточні трансформації в мотиваційному процесі на різних рівнях та спланувати в ньому штучні позитивні перетворення.

Щодо SWOT-аналізу, то він є необхідним елементом досліджень, пов'язаних з вивченням поточного стану різних систем і їх можливих трансформацій, а також з оцінкою впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на стан, зміну цих систем [10, с. 18]. За результатами SWOT-аналізу можна передбачити й оцінити можливі трансформації систем, а також, які саме перетворення є необхідними, а які – вимагають усунення або недопущення.

Таким чином, найбільш прийнятним для дослідження механізму мотивації економічної діяльності найманих працівників є застосування трансформаційної версії системного підходу, оскільки застосування останнього в класичному варіанті, в основі якого лежить тільки розгляд об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відносин і зв'язків між ними, було б у даному дослідженні дещо однобічним і абстрактним. Трансформаційна версія системного підходу передбачає: з'ясування сутності, складових елементів і функцій даного

механізму; розкриття інструментарію в розрізі видів мотивації; обґрунтування трансформації ієрархії та складу внутрішніх чинників економічної діяльності найманих працівників, структури та якості робочої сили,

спектру інструментів мотивації. В цілому, запропонований метод є достатньо перспективним щодо нестійких, багатокомпонентних об'єктів дослідження.

Список літератури

1. *Метод политической экономики социализма [Текст] / [под ред. В. Н. Черковца, А. А. Сергеева]. - М. : Наука, 1980. - 374 с.*
2. *Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Йозеф Шумпетер. - М. : Экономика. - 1995. - 372 с.*
3. *Мізюк, Б. М. Системна парадигма : становлення, зміст та інтерпретація [Текст] / Б. М. Мізюк // Фінанси України. - 2004. - № 8 - С. 25-34.*
4. *Афонин, А. С. Основы мотивации труда : организационно-экономические аспекты [Текст] : [учебное пособие] / А. С. Афонин. - К. : МЗУУП, 1994. - 304 с.*
5. *Могилевский, В. Д. Методология систем [Текст] / В. Д. Могилевский. - М. : Экономика, 1999. - 210 с.*
6. *Кондаков, Н. И. Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. - [2-е изд.]. - М. : Наука, 1976. - 720 с.*
7. *Пицур, Я. С. Систематизация категорий политической экономики : проблемы и методология / Я. С. Пицур. - Львов : Изд-во при Львов. Гос. ун-те, 1989. - 173 с.*
8. *Математические методы в социально-экономических исследованиях: [сборник научных статей] / [под ред. С. М. Ермакова, В. Б. Меласа]. - СПб. : Петрополис, 1996. - 138 с.*
9. *Орлов, А. И. Экспертные оценки / А.И. Орлов // Заводська лабораторія. - 1996. - № 1. - С. 54-60.*
10. *Горянский, В. Г. Метод согласования кластеризованных ранжировок / В. Г. Горянский, А. И. Орлов, А.А. Гриценко // Автоматика и телемеханика. - 2000. - №3. - С. 159-167.*

РЕЗЮМЕ

Золотарева Ольга

Методологические основы исследования механизма мотивации экономической деятельности наемных работников

Обоснованно применение к исследованию механизма мотивации экономической деятельности наемных работников трансформационной версии системного подхода. Выделены особенности трансформации механизма мотивации экономической деятельности наемных работников. Конкретизирована сущность трансформационной версии системного подхода. Приведены основные структурные элементы данного метода, а также его преимущества

RESUME

Zolotareva Olga

Methodological bases of research of motivation mechanism of economic activity of the hired workers

Research of motivation mechanism of economic activity of the hired workers of transformation version of approach of the systems is grounded. The features of transformation of motivation mechanism of economic activity of the hired workers are selected. Essence of transformation version of approach of the systems is specified. The basic structural elements of this method, and also its advantages are resulted.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2010 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКА ВВП ВИРОБНИЧИМ МЕТОДОМ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Здійснено аналіз сучасної національної практики формування інформації щодо валового внутрішнього продукту як основного показника вимірювання обсягу виробництва в цілому на рівні економіки для визначення взаємозв'язку між бухгалтерським обліком і підготовкою управлінських рішень на рівні країни.

Ключові слова

Випуск, проміжне споживання, валова додана вартість, валовий внутрішній продукт, звітність, облікова інформація.

Щодня в економіці країни одночасно відбувається багато різноманітних операцій між великою кількістю господарюючих суб'єктів (придбання сировини, матеріалів, обладнання, виробництво та реалізація товарів і послуг, розрахунки із заробітної плати та за податками, здійснення інвестиційної діяльності, надання та отримання позик тощо). Відповідно, для того, щоб виявити найбільш важливі результати, пропорції і закономірності економічного розвитку країни, необхідно певними чином упорядкувати та узагальнити інформацію щодо зазначених операцій. Таке агрегування інформації про всі економічні операції та всіх господарюючих суб'єктів на макrorівні забезпечує система національних рахунків (СНР), яка є комплексною, послідовною та взаємоузгодженою системою показників і класифікацій для опису та аналізу всіх аспектів економічного стану країни.

Сумарний обсяг продукції, виробленої у вітчизняній економіці країни, характеризує валовий внутрішній продукт (ВВП), який є основним показником у системі національних рахунків.

Для оцінки ВВП використовуються такі методи розрахунку: виробничий (за доданою вартістю), розподільчий (за доходами) та кінцевого використання (за витратами).

Проте саме виробничий метод дозволяє охарактеризувати внесок кожного виду економічної діяльності та кожного інституційного сектора економіки у створення ВВП.

Крім того, ВВП, розрахований виробничим методом, є балансуною статтею рахунку виробництва (в цілому по економіці), який є першим у переліку рахунків поточних операцій СНР, а методика його формування безпосередньо впливає на побудову

усіх наступних рахунків.

Відповідно від інформаційного забезпечення порядку формування ВВП виробничим методом залежатиме якість інформації щодо соціально-економічного розвитку, зокрема обсягів виробленої продукції окремими суб'єктами господарювання, видами економічної діяльності, регіонами та країною у цілому.

Метою дослідження є вивчення сучасної національної практики формування інформації щодо обсягів виробництва продукції на макrorівні для визначення взаємозв'язку між бухгалтерським обліком і підготовкою управлінських рішень на рівні країни.

Серед вагомих наукових із питань регулювання макроекономічних процесів можна назвати праці таких науковців, як Л. Бернстайн, А. Гриценко, Т. Грицюк, Я. Дьяченко, І. Лук'яненко, Ю. Лупенко, О. Назаренко, І. Чугунов, А. Чухно.

Проблемам удосконалення якості статистичної інформації, що базується на статистичній звітності, присвячені праці О. Борсукової, В. Краєвського, Ю. Цаль-Цалка.

Серед видатних зарубіжних вчених, що здійснили вагомий внесок в розвиток облікових систем на різних історичних етапах слід назвати: Ф. Гюглі, В. Зомбарта, Ж. Рішара, Р. Рувера, Е. Стевелінка, І. Шера, Е. Шмаленбаха; радянських і вітчизняних вчених: Ф. Бутинця, М. Білуху, Г. Кірейцева, М. Кужельного, В. Лінника, А. Рудановського, В. Палія, Я. Соколова, Л. Сука, В. Швеця, В. Шевчука, М. Чумаченка та інших вчених.

Проте у вітчизняній обліковій теорії та практиці ще недостатньо опрацьовані питання формування інформації щодо обсягів виробництва для макrorівня.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це ринкова вартість усіх кінцевих

товарів і послуг, які вироблені в країні за певний період часу (один рік) [1, с. 16].

ВВП як завершальний показник розрахунків характеризує такі виміри національної економіки:

- валовий випуск товарів і послуг кінцевого споживання, накопичення та чистого експорту;
- формування у вироблених товарах і послугах попиту на валову додану вартість;
- формування в учасників виробничої діяльності первинних, не розподілених доходів [3, с. 1].

Для визначення ВВП застосовуються Класифікація інституційних секторів економіки (КІСЕ) та Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД).

Для економіки в цілому ВВП за виробничим методом визначається у ринкових цінах як сума валової доданої вартості (ВДВ) усіх видів економічної діяльності за усіма інституційними секторами економіки в основних цінах і податків (за виключенням субсидій на продукти) за мінусом суми послуг фінансових посередників, яка відноситься до проміжного споживання умовної одиниці та не розподіляється за інституційними секторами (видами економічної діяльності) (рис. 1).

При цьому до належить вартість товарів і послуг, що є

результатом виробничої діяльності одиниць – резидентів у звітному періоді, а до проміжного споживання – вартість матеріальних витрат і послуг, спожитих інституційними одиницями у процесі виробництва.

Показники випуску, проміжного споживання та валової доданої вартості коригуються на обсяги економічної діяльності, яка безпосередньо не спостерігається.

Отже, за окремими видами економічної діяльності та інституційними секторами розраховується випуск, проміжне споживання та відповідно ВДВ, а ВВП визначається лише в цілому для економіки країни шляхом коригування сукупної валової доданої вартості на величину чистих податків та суму послуг фінансових посередників (рис. 2).

При цьому для здійснення розрахунку ВВП використовуються дані державних статистичних спостережень, основною організаційною формою яких є звітність. До органів державної статистики подається фінансова та статистична звітність, які складаються окремими інституційними одиницями (суб'єктами господарювання).



Рис. 1. Порядок формування ВВП виробничим методом*

*На основі Методики розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами, затвердженої Наказом Держкомстату України від 08.11. 2004 р. № 610 [2]

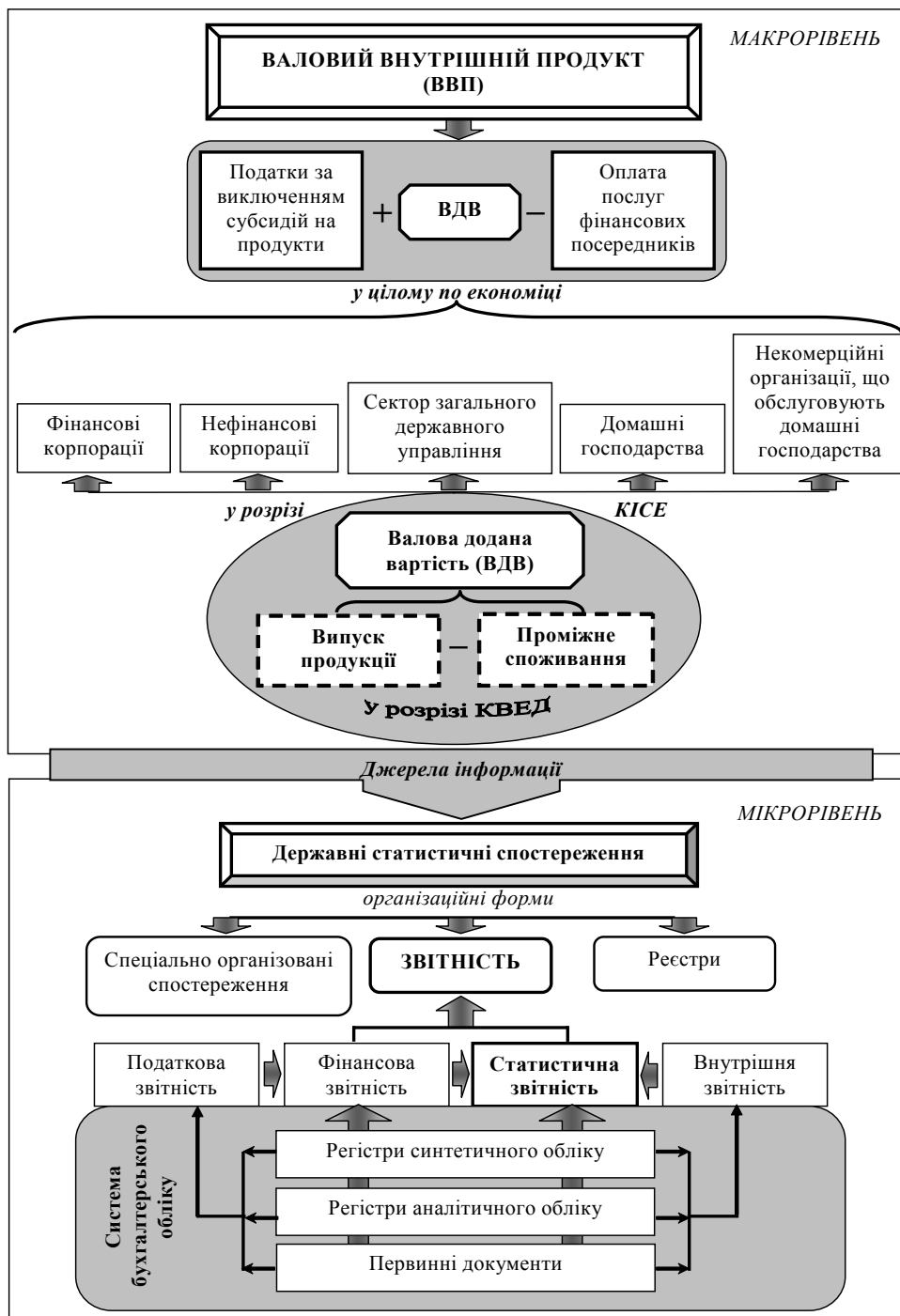


Рис. 2. Джерела інформації для розрахунку ВВП

Список літератури

1. Малиш Н. А. Макроекономіка: навч. посіб. – 2-ге вид. випр. / Малиш Н.А. – К.: МАУП, 2004. – 184 с.
2. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами, затверджена Наказом Держкомстату України від 08.11. 2004 р. № 610 / <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Цугунян А. М. Система регулювання макроекономічних процесів (на прикладі формування валової доданої вартості автономної республіки крим): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / А.М. Цугунян. – Київ, 2009. – 20 с.

РЕЗЮМЕ

Иваненко Валентина

Особенности формирования показателя ВВП производственным методом: учетный аспект

Осуществлен анализ современной национальной практики формирования информации относительно валового внутреннего продукта, как основного показателя измерения объема производства в целом на уровне экономики, для определения взаимосвязи между бухгалтерским учетом и подготовкой управленческих решений на уровне страны.

RESUME

Ivanenko Valentyna

Peculiarities of forming of GDP by production method: accounting aspect

The analysis of the present-day national practice of information forming of gross domestic product as the basic indicator of measuring output as a whole at the level of economy for determining the interaction of accounting and preparation of managerial decisions at the state level has been carried out.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ ЗАЛЕЖНОСТІ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ ВІД РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ

Побудовано ряд економетричних моделей залежності валового внутрішнього продукту від роздрібного товарообороту і показано його місце у динаміці ВВП. Обґрунтовано економетричну модель розподіленого лагу із запізненням у 5 років.

Ключові слова

Валовий внутрішній продукт, роздрібний товарооборот, економетричні моделі, автокореляція, лаги, метод Ейткена, метод Кочрена-Оркатта, метод Дарбіна, критерій Дарбіна-Уотсона.

Метою даної роботи було дослідження ефективності впливу роздрібною торгівлі на розвиток економіки, а саме – її вклад у валовий внутрішній продукт ВВП. Для проведення дослідження були використані методи кореляційного регресійного аналізу як найбільш інформативного методу. Актуальність теми визначає те, що таких досліджень за даною методикою взагалі не проводилось.

Для дослідження були використані статистичні дані за 1996-2009 роки [6; 7, с. 22-23].

У таблиці 1 наведено співвідношення валового внутрішнього продукту і обсягу роздрібного товарообороту.

Як видно з таблиці 1, за вказані роки, крім 2009 (криза в економіці), йде зростання обох економічних чинників. Щоб вивчити, в який період часу почалися виявлятися кризові явища в економіці, розглядалися такі три періоди: I – 1996-2007 рр., II – 1996-2008 рр., III – 1996-2009 рр. Всі дослідження проводилися для кожного з цих періодів. Дослідження економетричної моделі, побудованої на основі часових рядів, складається з таких етапів:

I. Специфікація моделі. Покладемо за незалежну змінну X обсяг роздрібного товарообороту, за залежну змінну Y – валовий внутрішній продукт. Розрахунки проведені у програмі MS Excel показали, що дані залежності можна подати лінійною, логарифмічною та параболічною економетричними моделями з високим ступенем узгодженості (R^2). Оскільки застосування двох останніх моделей економічно необґрунтовано, була вибрана лінійна модель.

II. Оцінки параметрів лінійної економетричної моделі здійснювались

за методом найменших квадратів 1МНК, згідно з оператором:

$$\bar{A} = (X^T \cdot X)^{-1} \cdot X^T \cdot Y \quad (1)$$

де X^T – матриця, транспонована до матриці X .

Для трьох періодів побудовані такі моделі:

$$I. \hat{Y}_t = 41105,92 + 4,12x_t, R^2 = 0,9772 \quad (\text{за } 1996-2007 \text{ рр.}) \quad (2)$$

$$II. I. \hat{Y}_t = 55946,94 + 3,76x_t, R^2 = 0,9911 \quad (\text{за } 1996-2008 \text{ рр.}) \quad (3)$$

$$III. I. \hat{Y}_t = 56505,19 + 3,75x_t, R^2 = 0,9935 \quad (\text{за } 1996-2009 \text{ рр.}) \quad (4)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9772$ показує, що на 97,72 % варіація валового внутрішнього продукту пояснюється варіацією роздрібного товарообороту. Цей скорегований на число ступенів вільності коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 0,9746$.

Дуже високий коефіцієнт кореляції $r = \sqrt{R^2} = 0,9885 \approx 1$ вказує на тісну, близьку до функціональної, залежність незалежної змінної X з залежною Y .

Статистичну значущість коефіцієнтів детермінації R^2 перевіряємо з допомогою F -статистики. Фактичне значення критерію $F_{emp} = 394,03$ (I період) порівнюємо з табличними при ступенях вільності $K_1 = 1$, $K_2 = 10$ і вибраному рівні значущості. Для рівня надійності $P = 0,95$ (імовірність помилки або значущість $\alpha = 0,05$) $F_{кр} = 4,96$; для рівня надійності $P = 0,99$ ($\alpha = 0,01$) $F_{кр} = 10,0$. Оскільки $F_{emp} > F_{кр}$, гіпотеза про істотність зв'язку між залежною і незалежними змінними в даній економетричній моделі підтверджується і лінійна

Таблиця 1. Співвідношення валового внутрішнього продукту і обсягу роздрібного товарообороту

Роки	Валовий внутрішній продукт Y (у фактичних цінах), млн. грн.	Загальний обсяг роздрібного товарообороту підприємств (у фактичних цінах), млн. грн.
1996	81519,00	17344,00
1997	93365,00	18933,00
1998	102593,00	19317,00
1999	130442,00	22151,00
2000	170070,00	28757,00
2001	204190,00	34417,00
2002	225810,00	39691,00
2003	267344,00	49993,00
2004	345113,00	67556,00
2005	441452,00	94332,00
2006	544153,00	129952,00
2007	709445,00	175123,00
2008	948056,00	243898,00
2009	914720,00	229855,00

форма зв'язку в моделі вибрана правильно. Аналогічно це стосується періодів II і III.

Оскільки моделі I, II, III мало відмінні між собою, розраховані оцінки, поки вони добре узгоджуються між собою, приводимо для I періоду. Доцільність цього буде обґрунтовано згодом.

Як видно з моделі, збільшення обсягу роздрібного товарообороту на одиницю збільшує величину ВВП на 4,19 одиниць. Точковий коефіцієнт еластичності E_x [5, с. 58] при обсягу роздрібно торгівлі $X = 175123$ в 2007 р., що складає $E_x = 0,946$, показує, що збільшення обсягу роздрібного товарообороту на 1 % приводить до збільшення ВВП на 0,946 %. Цей коефіцієнт вказує на неналежне місце розвитку роздрібного товарообороту у динаміці ВВП. Тому потрібно і надалі розвивати роздрібну торгівлю, оскільки в розвинутих країнах коефіцієнт її впливу на ВВП вищий.

III. Перевіримо коректність застосування 1МНК, перевіривши основні умови його застосування:

1. Математичне сподівання залишків U дорівнює нулю. З обчислень $\sum_{i=1}^{12} U_t = 1,19326 \cdot 10^{-9} \approx 0$, отже $M(U) = 0$.

2. Незалежна змінна моделі не пов'язана з залишками. З обчислень $X^T \cdot U = 8,39233 \cdot 10^{-5} \approx 0$, отже $M(X^T \cdot U) = 0$.

3. Значення вектора залишків U незалежні між собою і мають постійну дисперсію, тобто $M(U \cdot U^T) = \sigma^2 \cdot E$, де E – одинична матриця. Ця властивість називається гомоскедастичністю. Для її перевірки були проведені такі тести:

а) непараметричний тест Гольдфельда-Квандта [1, с.

10, 11; 3, с. 153]. Як видно з рис. 1, залишки мають постійну дисперсію і нормально розподілені.

б) рангова кореляція Спірмена [2, с. 258-260]. Обчислений коефіцієнт рангової кореляції Спірмена $r_{s\ emp} = 0,04545$. Перевіряємо значущість отриманого коефіцієнта за t -критерієм Стьюдента. Емпіричне значення критерію $t_{emp} = 0,1365$. Табличні значення критерію $t_{0,9} = 1,819$; $t_{0,95} = 2,228$; $t_{0,99} = 3,169$. Оскільки $t_{emp} < t_{кр}$ для високих ступенів надійності, то вибірка гомоскедастична.

в) критерій μ [1, с. 11-12; 3, с. 149-150]. Порівнюємо обчислене значення критерію μ_{emp} з табличним значенням критерію $\mu_{кр} = 9,21$ при рівні довіри $P = 0,99$. Оскільки $\mu_{emp} < \mu_{кр}$, то вибірка гомоскедастична.

г) тест Глейсера теж показав гомоскедастичність залишків [1, с. 13-15; 3, с. 153-156]. Таким чином, усі передумови застосування 1МНК виконано.

IV. Але хоч дисперсія залишків стала, може спостерігатись їх автокореляція. Для оцінювання параметрів моделі тоді застосовують спеціальні методи. Однією з причин виникнення автокореляції залишків може бути помилкова специфікація економетричної моделі. Дослідження залишків на наявність автокореляції здійснювались за такими критеріями:

а) Дарбіна-Уотсона, який ґрунтується на обчисленні оцінки DW [1, с. 15-16; 3, с. 174-175]. Обчислене $DW_{emp} = 0,535$. Для числа спостережень $n = 12$ і заданого рівня значущості $\alpha = 0,05$ табличні значення $DW_1 = 0,70$ і $DW_2 = 1,02$. Оскільки $DW_{emp} < DW_1$, то з високою

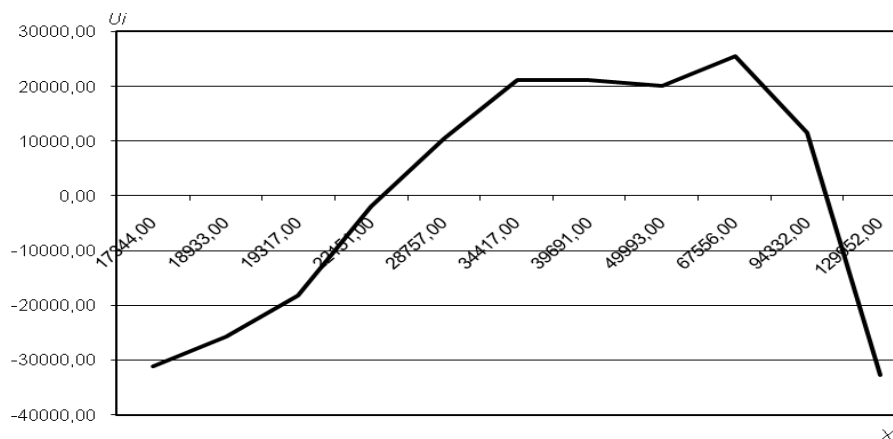


Рис. 1. Залежність залишків U_i від значення незалежної змінної X_t .

імовірністю $P = 0,99$ залишки мають додатну автокореляцію [5, с. 293, 297].

б) фон Неймана, який ґрунтується на визначенні оцінки Q [3, с. 176]. Обчислена $Q_{emp} = 0,588$. Для $n = 12$ і $\alpha = 0,05$ табличне значення $Q_{крит} = 1,176$; для $\alpha = 0,01$ $Q_{крит} = 0,85$ [3, с. 288-289]. Оскільки $Q_{emp} < Q_{крит}$, то на рівні довіри $P = 0,95$, $P = 0,99$ приймається гіпотеза про наявність додатної автокореляції.

в) циклічного коефіцієнта автокореляції r_o [3, с. 176-177; 1, с. 17-19], що виражає ступінь взаємозв'язку рядів. Обчислене $r_o = 0,732$. Для знаходження його значущості обчислюємо $t_{emp} = 3,4$ і порівнюємо його з $t_{кр}$, знайденим за таблицями розподілу Стюдента. Для $\nu = 10$ і $\alpha = 0,05$ $t_{кр} = 2,228$; для $\alpha = 0,01$ $t_{кр} = 3,169$; для $\alpha = 0,001$ $t_{кр} = 4,587$. На рівні надійності $P = 0,95$ і $P = 0,99$ приймаємо гіпотезу про наявність додатної автокореляції, на рівні $P = 0,999$ дану гіпотезу відкидаємо. Для виправленого на число ступенів вільності і скоригованого на можливе зміщення коефіцієнта кореляції $r'_{скор} = 0,591$; $t_{emp} = 2,2$ питання про наявність автокореляції залишків залишається відкритим. Припустивши, що автокореляція залишків існує, для оцінювання параметрів економетричної моделі використовуємо такі методи:

а) Ейткена [1, с. 20-23; 3, с. 177-186; 4, с. 124-126]. Метод використовує скорегований коефіцієнт кореляції $\rho'_{скор} = 0,773$. З урахуванням автокореляції першого порядку економетрична модель має вигляд:

$$\hat{Y}_t = 50887,41 + 3,74 \cdot X_t \quad (5)$$

Порівнявши емпіричне значення критерію $DW_{emp} = 0,238266$ з критичними значеннями, стає очевидним, що автокореляція залишилась. Таким чином, вихідна гіпотеза, що залишки описуються авторегресійною моделлю першого порядку, не є правомірною. Тому використаємо ітераційні методи:

б) Кочрена-Оркатта [3, с. 189-190; 1, с. 29-32], застосування якого приводить до моделі:

$$\hat{Y}_t = 71400,16 + 3,69 \cdot X_t, R^2 = 0,9618, \quad (6)$$

у якій при незначному зменшенні коефіцієнта детермінації R^2 коефіцієнт автокореляції $DW = 0,209$, тобто автокореляція збільшилась і її неможливо було позбутись додатковими ітераціями.

в) Дарбіна [1, с. 26-29; 3, с. 190-192], застосування якого приводить до моделі:

$$\hat{Y}_t = 48720,68 + 4,03 \cdot X_t; U_t = 0,014 \cdot U_{t-1} + \varepsilon_t; R^2 = 0,98, \quad (7)$$

Оскільки $DW_{emp} = 0,462 < DW_1$, автокореляція залишилась. Застосування автокореляції другого порядку теж не привело до виведення автокореляції.

Оскільки жоден з методів не дозволив позбутись автокореляції залишків, то їх наявність може бути наслідком помилкової специфікації моделі і знайдені оцінки параметрів моделі будуть зміщеними і необґрунтованими.

V. Слід врахувати те, що ефект від впливу роздрібної торгівлі на ВВП проявляється не одразу, а через деякий період часу, із запізненням (лагом). Для обґрунтування

лагу чи лагів використовуємо взаємну кореляційну функцію $r(\tau)$:

$$r(\tau) = \frac{(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \cdot x_{t+\tau} - \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \cdot \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau}}{\sqrt{[(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t^2 - (\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t)^2] [(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau}^2 - (\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau})^2]}} \quad (8)$$

Найбільше значення $r(\tau)$ за модулем (найближче до одиниці) визначає зрушення або часовий лаг. Величину $r(\tau)$ при різних значеннях τ за три періоди наведені в табл. 2 і зображено на рисунку 2.

Як видно з рисунків і таблиць, найбільше значення взаємна кореляційна функція набуває на п'ятому і шостому зрушеннях (I період), на восьмому (II період) і дуже слабо простежуються на восьмому, або зрушення відсутнє взагалі у III періоді. Але оскільки у 2009 р. був зафіксований спад економічних показників (криза, див. табл. 1), то для побудови економетричної моделі III період не розглядали. Крім того, кореляційні функції були побудовані для періодів 1996-2005 рр. і 1996-2006 р. Їх вигляд аналогічний до періоду 1996-2007 рр. Тому можна вважати, що кризові явища почались у 2008 р., оскільки знизився темп динаміки росту економічних показників, і для побудови моделі слід вибрати період 1996-2007 рр. Оскільки у даному періоді найбільший коефіцієнт взаємної кореляції $r_\tau = 0,9955$ при $\tau = 5$ і $r_\tau = 0,9954$ при $\tau = 6$, то звідси випливає, що найбільший вплив роздрібного товарообороту на валовий внутрішній продукт слід очікувати на п'ятому і шостому роках. Динамічна модель розподіленого лагу в такому випадку запишеться так:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 x_{t-5} + a_2 x_{t-6}, \quad (9)$$

де y_t - ВВП в період часу t , x_{t-5}, x_{t-6} - роздрібний товарообіг в період $t-5, t-6$.

Оцінка параметрів моделі здійснювалась 1МНК. При цьому приймалась гіпотеза - залишки неавтокорельовані, нормально розподілені. Оскільки найбільший лаг $\tau = 6$, то вихідні дані були скорочені на шість спостережень, причому в часовому ряді ВВП були відкинуті перші шість спостережень, а в часовому ряді роздрібного товарообігу - шість останніх. Модель має вигляд:

$$\hat{Y}_t = -104504,55 + 19,43 \cdot X_{t-5} - 0,52 \cdot X_{t-6}, \quad (10)$$

$R^2 = 0,97$, ($r = 0,99$), тобто на 97 % варіація ВВП пояснюється варіацією роздрібного товарообігу. Обчислена $DW_{emp} = 1,55$. Для $n = 7$ табличні значення DW : $DW_1 = 0,294$ і $DW_2 = 1,676$ для $P = 0,99$; $DW_1 = 0,467$ і $DW_2 = 1,896$ для $P = 0,95$. Оскільки, $DW_1 < DW_{emp} < DW_2$, то про автокореляцію конкретних висновків зробити не можна. Стандартні похибки оцінок параметрів моделі $S_{a_0} = 53678,98$; $S_{a_1} = 5,16$; $S_{a_2} = 7,66$. Перевіримо значущість параметрів моделі згідно t -критерію. Емпіричні значення $t_{a_0} = 1,947$; $t_{a_1} = 3,766$; $t_{a_2} = 0,068$. Табличні значення критерію на рівні значущості $\alpha = 0,2; 0,1; 0,05$ відповідно рівні $t_{0,2} = 1,638$; $t_{0,1} = 2,353$; $t_{0,05} = 3,182$. Порівнявши оцінки t_{emp} і $t_{кр}$ константуємо, що оцінка параметра a_0 є достовірною на рівні довіри $P = 0,98$ і недостовірною при вищих ступенях довіри, оцінка параметра a_1 є достовірною на всіх рівнях довіри, оцінка параметра a_2 при x_{t-6} недостовірна. Оскільки

Таблиця 2. Величина $r(\tau)$ за три періоди

τ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I. r_τ	0,9885	0,9876	0,9769	0,9622	0,9699	0,9955	0,9953	0,9883	0,9882	1		
II. r_τ	0,9955	0,9938	0,9898	0,9884	0,9832	0,9760	0,9805	0,9945	0,9923	0,9917	0,9818	
III. r_τ	0,9967	0,9729	0,9699	0,9745	0,9629	0,9595	0,9750	0,9839	0,9414	0,8587	0,7706	0,7982

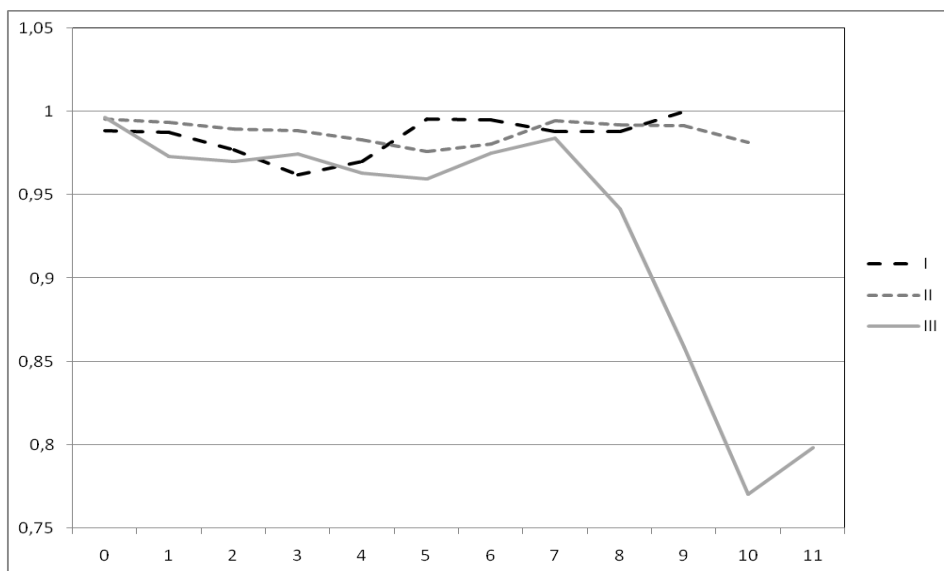


Рис. 2. Корелограми взаємної кореляційної функції, побудовані для часових рядів

$S_{a_0} < |a_0|$, $S_{a_1} < a_1$, то оцінки цих параметрів є незміщеними. Оскільки $S_{a_2} > |a_2|$, то оцінка параметра a_2 є зміщеною і недостовірною. Тому відкинемо лаг $\tau = 6$ як недостовірний і розглянемо економетричну модель:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 x_{t-5} = -123233,73 + 19,64 x_{t-5}, R^2 = 0,98, (r = 0,99). \quad (11)$$

Стандартні похибки оцінок параметрів моделі $S_{a_0} = 29564,14$; $S_{a_1} = 1,22$. Емпіричні значення t -критерію: $t_{a_0} = 4,168$; $t_{a_1} = 16,12$. Табличні значення критерію для $\tau = 5$ і рівнів довіри $P = 0,99$; $P = 0,95$; $P = 0,98$ відповідно рівні $t_{0,1} = 2,015$; $t_{0,05} = 2,571$; $t_{0,02} = 3,365$. Для високих рівнів довіри значення параметрів a_0 і a_1 є достовірними і, оскільки, $S_{a_0} < |a_0|$, $a_1 < S_{a_1}$ незміщеними оцінками

моделі.

Розраховане $DW_{emp} = 1,46$. Табличні значення DW для $n = 7$ і $P = 0,95$ рівні $DW_1 = 0,7$ і $DW_2 = 1,36$. Оскільки $DW_{emp} > DW_2$, то автокореляція залишків відсутня. Отже остання модель (11), у якій найбільший вплив роздрібного товарообороту на ВВП треба очікувати на п'ятому році, є найбільш коректною, оскільки має дуже високий ступінь детермінації $R^2 = 0,98$ і кореляції $r = 0,9899$, параметри її достовірні на високому рівні довіри, незміщені і у моделі відсутня автокореляція залишків. Ця модель може бути використана для прогнозу в умовах стабільного розвитку економіки.

Список літератури

1. Кармелюк, Г. І. Порівняльна характеристика методів дослідження автокореляції залишків [Текст] / Г. І. Кармелюк, І. С. Ткаченко, Б. В. Олексій // Вісник ТАНГ. – 2003. – № 14. – С. 3-33. – (Серія : Економіко-математичне моделювання).
2. Лук'яненко, І. Г. Економетрика [Текст] : підручник / І. Г. Лук'яненко, Л. І. Краснікова. – К.: Знання, КОО, 1998. – 434 с.
3. Наконечний, С. І. Економетрія [Текст] : підручник / С. І. Наконечний, Т. О.Терещенко, Т. П. Романюк. – Вид. 2-ге, допов. та перероб. – К.: ТНЕУ, 2000. – 296 с.
4. Новак, Э. Введение в методы эконометрики [Текст] : сборник задач / Эдвард. Новак ; Пер. с польск. / Под ред. И. И. Елисейевой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 248 с.
5. Толбатов, Ю. А. Економетрика [Текст] : підручник для студентів екон. спеціальн. вищ. навч. закл. / Ю. А. Толбатов. – К.: Четверта хвиля, 1997. – 320 с.: іл.
6. Основні показники економічного та соціального стану України за 1991-2001 роки. Основні показники економічного та соціального стану України за 2002-2007 роки. [Текст] / Національний банк України // Бюлетень НБУ. – 2007. – №4. – С. 68-69, 72-73.
7. Основні соціально-економічні показники [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики України // Україна у цифрах у 2007 р. – К.: Консультант, 2008. – 259 с.

РЕЗЮМЕ

Кармелюк Анна

Економетрические модели зависимости валового внутреннего продукта от розничного товарооборота

Построены эконометрические модели зависимости валового внутреннего продукта от розничного товарооборота и показано его место в динамике ВВП. Обоснована эконометрическая модель распределенного лага с опаздыванием на 5 лет.

RESUME

Karmelyuk Ganna

Econometric models of dependence of gross domestic product from retail commodity turnover

Several GDP response econometric models on retail turnover are developed. Econometric distributed lag model with delay in 5 years is rationalized and its role in GDP dynamics is justified.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

СУЩНОСТЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОБОБЩЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

В данной статье приводятся трактовки понятия «диверсификация», предлагается авторское определение диверсификации. Обобщена и систематизирована классификация видов диверсификации. Предложено использование математических и статистических методов при оценке результативности диверсификации предприятия.

Ключевые слова

Диверсификация, виды диверсификации, результативность, корреляционно-регрессионный анализ, вероятность банкротства, лаги времени.

Необходимость повышения конкурентоспособности предприятия в нестабильных условиях функционирования требует изменения параметров его деятельности в рыночной среде посредством поиска эффективных и инновационных путей развития производства. Одним из важнейших инструментов развития предприятия, возможности которого можно использовать более результативно, является диверсификация. Понятие, классификация видов диверсификации, методы оценки экономической результативности стратегии диверсификации нашли отражение в трудах отечественных и зарубежных экономистов И. Ансоффа, К. Бери, А. Буза, Г. Буза, М. Горта, Е. Новицкого, Р. Питса, Н. Рудык, Г. Хопкинса и других.

Обобщение и систематизирование определений диверсификаций, ее видов, возможности использования математико-статистических методов в целях оценки результативности диверсификации предприятия, - вопросы, рассматриваемые в данной статье.

В экономической литературе встречается большое количество определений диверсификации. Но сложность заключается в том, что диверсификация - такая экономическая категория, которой не всегда можно дать однозначное определение. Разные ученые подразумевают под ней разные процессы. Тем не менее, можно дать достаточно общее, широкое определение понятия.

Диверсификация (позднелат. diversificatio - изменения, общее разнообразие, от лат. diversus - разный и facio - делаю) есть в самом виде расширение номенклатуры товаров, производимых отдельными предприятиями и объединениями.

Диверсификация связана с использованием накоплений предприятия не только на производство основной продукции или установление контроля над каким-то этапом производства, но и организацию новых видов производства, проникновению в другие отрасли. Таким образом, в отечественной экономической литературе понятие определялось как «проникновение капитала данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности» [1].

Диверсификация означает вход компании в новую сферу производственных отношений, куда она может внести эффективный менеджмент или новый способ управления деятельностью фирмы. Конечно же, цель диверсификации - добиться в будущем повышения показателей экономической эффективности при полном использовании ресурсов.

Общее определение, данное известным ученым И. Ансоффом [2], уделяющим большое внимание этой проблеме, звучит следующим образом: «диверсификация - это термин, применяемый к процессу перераспределения ресурсов, которые существуют на данном предприятии, в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих».

М. Горт определил диверсификацию как одновременное обслуживание компаний нескольких рынков. С точки зрения М. Горта [3], компания обслуживает несколько рынков, если перекрестная эластичность спроса на продукты, поставляемые на рынки, является низкой и если в краткосрочном периоде необходимые ресурсы для производства товаров для одного рынка не могут быть использованы для

производства товаров, предназначенных для обслуживания других рынков. К. Бери [4; 5] рассматривает диверсификацию как рост количества отраслей, в которых функционирует компания. Необходимо отметить, что эти наиболее ранние определения диверсификации определяют последнюю с точки зрения границ рынков или отраслей, в которых ведет свою деятельность компания.

Несколько иного аспекта в определении придерживаются Р. Питс и Г. Хопкинс [6], определяя диверсификацию как одновременное ведение нескольких видов бизнеса. А. Буз и Г. Буз [7] пытаются учесть в своем определении несколько аспектов диверсификации. Они определяют диверсификацию как способ расширения основного бизнеса с целью роста и (или) снижения риска, который:

- включает все инвестиции, за вычетом тех, которые непосредственно нацелены на поддержание конкурентоспособности существующего бизнеса;
- может принимать форму инвестиций в новые продукты, услуги, сегменты рынка и географические рынки;
- может достигаться несколькими способами, включая внутреннее развитие, приобретения, организацию совместных предприятий, лицензионные соглашения.

В работе В. Раманьяма и П. Вадараджана [8] диверсификация рассматривается как вхождение компании или бизнес-единицы в новые сферы деятельности, посредством как внутреннего роста, так и приобретений, что влечет за собой изменения в административной структуре и других управленческих процессах.

Обзор наиболее поздних исследований диверсификации позволяет выявить следующие позиции. Н. Рудык [9] определяет диверсификацию как процесс проникновения корпорации в новые отрасли производства и географические сегменты рынка с целью снижения риска ее операций. Е. Новицкий [10] понимает под этим термином «проникновение фирмы в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной отрасли их деятельности; в широком смысле – распространение хозяйственной деятельности на новые сферы». В зарубежных эмпирических исследованиях, посвященных анализу диверсификации, многими авторами диверсифицированная компания определяется как компания, имеющая более чем одно подразделение (сегмент).

Обобщая различные терминологические подходы, мы пришли к выводу о правомерности следующего определения: диверсификация – это альтернативная стратегия бизнеса, основанная на концентрации, рассредоточении или освоении нового капитала, вида деятельности, ассортимента продукции, с целью сохранения и повышения экономической устойчивости компании при возможных рисках.

Рассмотрев разнообразие подходов к трактовкам понятия диверсификации, можно предложить обобщенную и систематизированную классификацию видов диверсификации:

По виду деятельности:

- экономическая;
- производственная;
- финансово-инвестиционная.

По силе стратегических соответствий:

- ограниченная;

– связанная, в том числе вертикальная и горизонтальная;

– несвязанная.

По отраслевому признаку:

- внутриотраслевая;
- межотраслевая.

По степени возможности планирования:

- простая;
- сложная.

По уровню и характеру затрат:

- простая;
- сложная.

В зависимости от выбранного пути развития:

- диверсификация за счет внутреннего роста;
- диверсификация за счет внешнего роста.

В современных условиях хозяйствования одной из актуальных проблем является оценка результативности процессов диверсификации. В связи с отсутствием строгих и постоянных требований о предоставлении информации по каждому бизнес-сегменту в Украине по сравнению с развитыми странами, количественные показатели изменения масштабов диверсификации бизнеса, индекс Херфиндаля-Хиршмана или индекс энтропии, а также другие методические подходы невозможно применить для украинских компаний, поэтому, нами предложены следующие методы и способы оценки результативности процессов диверсификации:

1. *Метод корреляционно-регрессионного анализа.* Статистическая природа показателей деятельности предприятий, применяемых для оценки эффективности диверсификации дает основание использования методов корреляционно-регрессионного анализа [11].

2. *Использование детерминированных статистических моделей (Z-счетов) оценки вероятности наступления банкротства.* Одним из критериев результативности диверсификации предприятия может служить динамика уровня вероятности наступления банкротства как базового предприятия, так и структурных предприятий [12].

3. *Расчет лагов времени.* При оценке результативности диверсификации предприятия необходимо учитывать, что современная экономика обладает определенной степенью инерционности. Экономические процессы совершаются в ней далеко не мгновенно и требуют затрат как ресурсов, так и времени. Поэтому в ходе реализации экономической политики проявляется эффект запаздывания ее воздействия, существует лаг, отделяющий изменения цели от изменения инструмента. Его оценка – одна из важнейших задач при деятельности предприятия. Руководству предприятий важно знать не только вероятностный результат того или иного политического мероприятия, но и то, когда его можно ожидать. Данная методика также применима и к оценке результативности диверсификации [13].

Таким образом, в статье автором предлагается собственное определение понятия диверсификации и обобщается классификация видов диверсификации. Также предлагаются методы и способы оценки экономической результативности процессов диверсификации промышленных предприятий, а в частности: использование корреляционно-регрессионного анализа, расчет моделей оценки вероятности наступления банкротства и расчет лагов времени.

Список литературы

1. Микроэкономика: практический подход [Текст] : учебник / под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. – М.: КНОРУС, 2004.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989.
3. Gort, M. Diversification and Integration in American Industry [Journal] / M. Gort. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1962.
4. Beery, C. H. Corporate Growth and Diversification [Text] / C. H. Beery // Journal of Law and Economics. Vol. 14 – № 2. October, 1971. – pp. 371-383.
5. Beery, C. H. Corporate Growth and Diversification [Journal] / C. H. Beery // Journal of Law and Economics. – Princeton, NJ : Princeton University Press, 1975.
6. Pitts, R. A. Firm diversity: conceptualization and measurement [Text] / R. A. Pitts, H. D. Hopkins . // Academy of Management Review. – № 7. – 1982. – pp. 620-629.
7. Booz, A. Diversification. A Survey of European Chief Executives [Journal] / A. Booz, H. Booz. – New York: 1985.
8. Ramanujam, V. Research on Corporate Diversification: A Synthesis [Text] / V. Ramanujam, P. Varadarajan // Strategic Management Journal. – Vol. 10. – № 6, Nov.-Dec., 1989, pp. 523-551.
9. Рудык, Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов [Текст] / Н. Б. Рудык. – М.: Дело. 2005. – 223 с.
10. Новицкий, Е. Г. Проблемы стратегического управления диверсифицированными компаниями [Текст] / Е. Г. Новицкий. – М.: БУКВИЦА, 2001. – С. 9.
11. Чернова, Т. В. Экономическая статистика [Текст] : учебное пособие / Т. В. Чернова. – Таганрог, ТРТУ, 1999.
12. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. – Минск : Новое знание, 2000. – С. 348-353.
13. Казинец, Л. С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике [Текст] / Л. С. Казинец. – М. : Экономика, 1981.

РЕЗЮМЕ

Ковальов Андрій

Суть диверсифікації промислових підприємств і узагальнені методи оцінки її результативності

У даній статті приводяться трактування поняття «диверсифікація», пропонується авторське визначення диверсифікації. Узагальнена і систематизована класифікація видів диверсифікації. Запропоновано використання математичних і статистичних методів при оцінці результативності диверсифікації підприємства.

RESUME

Kovalev Andrey

Essence of diversification of industrial enterprises and generalized methods of estimation of its effectiveness

Interpretations of concept «diversification» are presented in this article, author determination of diversification is offered. Generalized and systematized classification of types of diversification. Using of mathematical and statistical methods is offered for the estimation of effectiveness of diversification of enterprise.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2010 р.

БІЗНЕС-ТРЕНІНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто нові підходи до обґрунтування та ефективного використання бізнес-тренінгів в сучасній організації.

Ключові слова

Бізнес-тренінг, організація, людський фактор, інтелектуальний капітал.

Кращі організації визнають, що постійне навчання персоналу вигідне і компанії, і її працівникам. Організація отримує кращі, більш кваліфіковані кадри, універсальні і гнучкі, а персонал набуває додаткових професійних навиків. Люди відкривають для себе нове бачення світу, частіше спілкуються і налагоджують зв'язки зі своїми колегами. Можливість вчитися і виявити себе в рамках організації дає позитивний творчий заряд навіть безініціативній групі. Цікавою є з цього приводу думка Леррі Коліна, президента Colin Service Systems: «Ми прийшли до розуміння того, що найкоштовніший актив — це наші працівники. Наше зростання безпосередньо пов'язане з тим, наскільки чітко ми це усвідомлюємо» [1].

Особливо вагома значущість людського фактора як інтелектуальної, розумової складової виробничого процесу. Найбільш динамічними та високоприбутковими є ринки інформаційно-комунікаційних послуг, у яких велика частка припадає на складне технічне обладнання та високоосвічений персонал. Новітні технології, поширення комп'ютерної та інформаційної техніки передбачають наявність працівників нового типу. Тому одним із ключових аспектів розвитку економіки в умовах ринкових трансформацій є впровадження політики інтелектуалізації праці в організації.

Ключовим моментом в управлінні професійним розвитком є визначення потреб організації. По суті, йдеться про виявлення невідповідності між професійними знаннями і навиками, якими повинен володіти персонал для реалізації цілей компанії та тими знаннями і навиками, якими він володіє насправді.

Сьогодні відбувається інтенсифікація підготовчого процесу на основі впровадження інтерактивних технологій навчання, створення психологічно комфортного середовища, що забезпечує свободу працівників у

виборі освітніх форм і методів.

У зарубіжних країнах, починаючи з 90-х років ХХ століття, пріоритетними методами навчання в системі підготовки кадрів є інтерактивні методи, де головну увагу звертають на практичне відпрацювання набутих знань, умінь і навичок. Всезростаючий потік інформації у даний час вимагає впровадження таких методів навчання, які дозволяють за достатньо короткий термін передавати досить великий обсяг знань, забезпечити високий рівень оволодіння слухачами матеріалу, що вивчається, і закріплення його на практиці. Питання сучасної ефективної підготовки кадрів є предметом дослідження західних науковців, зокрема: М. Армстронга, Г. Десслера, П. Друкера, К. Левіна, М. Портера, та інших. Проблеми формування ефективної системи підготовки кадрів розглянуто в наукових працях А. Амбросова, Д. Богині, О. Грішньої, М. Долішнього, А. Колота, В. Лича, О. Романовського, О. Сердюка, Т. Фінікова та інших.

У сучасній практиці підготовки кадрів в Україні та закордоном найбільш поширеними є наступні активні методи навчання: тренінги, програмоване, комп'ютерне навчання, учбові групові дискусії, case-study (аналіз конкретних, практичних ситуацій), ділові і рольові ігри [2].

Ч. Аллен вважав гру однією з первинних потреб людини. Первинною, тобто, вродженою, біогенною, яка притаманна будь-якій людині від народження (на відміну від соціогенних потреб, що набуваються в процесі навчання та соціологізації). Це одна з причин, через яку бізнес-тренери чергують теоретичні блоки занять із практичними: «Почують — забудуть, побачать — запам'ятають, зрозуміють».

Проте слід зазначити, що проблема підготовки висококваліфікованих професіоналів в Україні ще недостатньо вивчена. Тому виникає необхідність продовжувати дослідження, щоб

виявити фактори формування підвищення підготовки на основі сучасних методів підготовки.

Організація професійного навчання повинна представляти комплексний безперервний процес, що уміщує кілька етапів.

Управління процесом професійного навчання починається з визначення потреб, які формуються на основі потреб розвитку працівників, а також необхідності виконання ними своїх поточних виробничих обов'язків (рис. 1.). Виконання посадових обов'язків вимагає від співробітників знання робочих процедур і методів послуг, що надаються.

Професійне навчання пов'язане із значними матеріальними витратами, тому визначення бюджету є найважливішим моментом управління професійним навчанням. При розрахунку бюджету повна інформація про них дає можливість прийняти оптимальне рішення про методи проведення навчання

Програми професійного навчання розробляються і реалізуються як самою компанією, так і за допомогою зовнішніх організацій. Одним із найбільш ефективних методів є тренінги.

Бізнес-тренінг і його поширені синоніми: корпоративний тренінг, внутріфірмове навчання — поняття, які продиктовані практикою роботи організацій, великих фірм і компаній. Їх основне значення можна коротко охарактеризувати так: підготовка і розвиток навичок персоналу для ефективної роботи в даній організації. Акцент робиться на двох складових даного визначення – ефективна робота і певна організація.

Бізнес-тренінг принципово відрізняється від навчання в рамках бізнес-освіти, яка спрямована на те, аби закласти загальні уявлення про основні області і способи ведення бізнесу. У повсякденній практиці компаній немає необхідності (тим більше часу) знайомити співробітників з основами, історією, оглядами розвитку різноманітних підходів, моделей і методів роботи. Зазвичай організація може дозволити собі відірвати від роботи і направити на навчання своїх співробітників лише на короткий час. Типова тривалість тренінгу - від одного до п'яти днів.

Аби спланувати навчання в компанії, замовити проведення курсу, скласти перелік тренінгів, потрібно знати їх класифікацію.

Керівництво компаній і менеджери по персоналу зазвичай ділять тренінг так, як зручніше для роботи, і не шукають строгої класифікації. Назвемо деякі варіанти того, як виділяють види тренінгів в організаціях.

Розділяючи тренінги по темах, можна чітко визначити предметну область роботи. Проте для організації і проведення вибрати тему недостатньо. Потрібне точно знати, для кого проводиться навчання.

Учасники. Типовий поділ учасників — за їх становищем в організації: рядові співробітники, лінійні менеджери, менеджери середньої ланки, вище керівництво. Відповідно поділяються і тренінги. Це ділення доповнює тематичне.

Рівні цілей тренінгу. Наступний підхід тренінгів зустрічається набагато рідше. Він полягає в тому, аби визначити рівень проблем відносно потреб організації, адекватною реакцією на які виступає даний тренінг.

Проаналізувавши ряд підходів щодо проведення бізнес-тренінгів, ми пропонуємо наступну класифікацію:

- ситуативний (індивідуальний) рівень належить до тих потреб, які пов'язані з навичками конкретних працівників або менеджерів організації. Для вирішення проблем цього рівня досить навчити конкретних людей, розвинути їх навички;
- системний рівень відноситься до тих потреб, які не обмежуються навчанням окремих співробітників і

пов'язані з взаємодією всередині компанії, наприклад, управління конфліктами, управління часом і т. д.;

- стратегічний рівень належить до тих потреб, які не обмежуються ні навчанням окремих співробітників, ні взаємодією в компанії, але відносяться до стратегії розвитку організації, її положення в соціально-економічному середовищі.

Основні цілі, які ставить перед собою тренувальний підрозділ департаменту людських ресурсів, можуть бути:

- поліпшення знань працівників, їх навичок і відношення до роботи;
- збільшення віддачі і рівня продаж;
- поліпшення підбору персоналу;
- підвищення лояльності працівників;
- поліпшення іміджу компанії у зовнішньому середовищі;
- скорочення неправильного використання устаткування;
- уникнення нещасних випадків;
- скорочення прогулів;
- скорочення стресів.

Організація роботи тренувального підрозділу показана на рис. 2.

Для досягнення своїх цілей тренувальний підрозділ виконує наступні головні функції:

- формулює тренувальну політику для схвалення головним менеджером і правлінням, а також постійно інформує їх про зміни;
- готує річний бюджет для схвалення генеральним менеджером і правлінням та регулярно доповідає їм про доходи і витрати;
- якісно і кількісно визначає тренінгові потреби для всіх рівнів і категорій працівників і проводить контрольні заміри;
- підтримує стосунки з навчальними інститутами і тренінговими центрами, оцінює значущість їх та відповідність служб, тренувальні потреби компанії, а тако-ж організовує нові курси;
- встановлює і адмініструє тренувальні шаблони для всіх рівнів і категорій персоналу;
- готує робочі і тренувальні посібники, а також інші публікації, навчальні і довідкові матеріали;
- підтримує всі необхідні процедури тренінгу всередині компанії;
- представляє компанію у всіх питаннях, пов'язаних з тренінгом, як всередині, так і за межами компанії та консультує головного менеджера по всіх цих питаннях.

Користь тренінгів полягає у позитивній дії на персонал: збільшується задоволеність роботою; зростання безпеки і гігієни; зростання моральності персоналу; зростання рівня досвідченого працівника в короткі терміни; зростання психологічної гнучкості персоналу.

Дія на управління: збільшують прибуток; сприяють зростанню рівня управління; максимізують використання ресурсів; скорочують збитки; зменшують кількість скарг; збільшують обіг готівки; допомагають набору персоналу; знижують плинність кадрів; допомагають послідовному плануванню.

Дія на навчаючого: полегшує роботу менеджера по навчанню, якщо персонал добре навчається; менеджер отримує менше скарг від керівництва; навчаючий розвиває власні навички в управлінні.

Для всіх груп: підвищується продуктивність, задоволеність клієнтів компанії; зростає дохід, вплив компанії; розширюються перспективи персоналу.

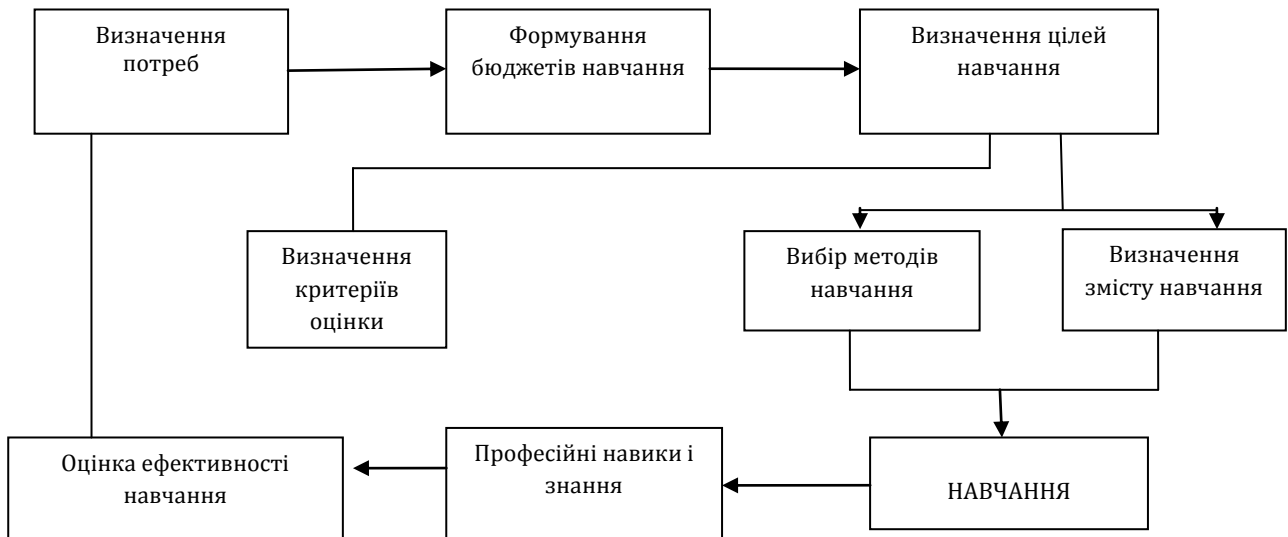


Рис. 1. Процес організації професійного навчання

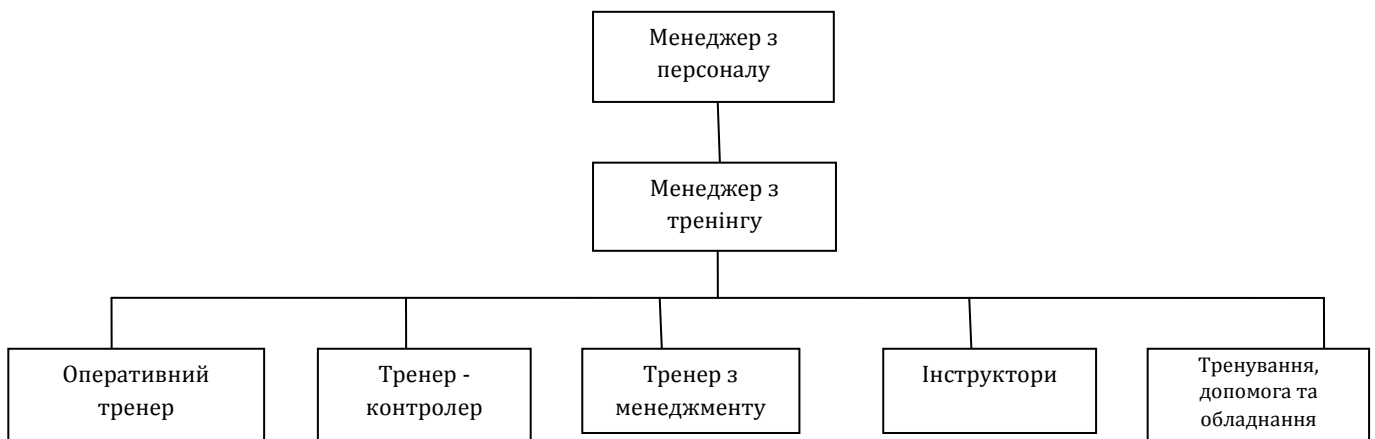


Рис. 2. Структура тренувального підрозділу

Таблиця 1. Функції тренувального підрозділу

Посада	Роль
Менеджер по тренінгу	Управляє і координує тренінгом, а також підтримує тісні зв'язки з асистентом по набору і добору, з асистентом по людських ресурсах і асистентом лінійного менеджера.
Оперативний тренер	Відповідальний за контроль і координацію всіх тренінгів до рівня асистента глави департаменту.
Тренер контролер	Відповідальний за контроль і координацію всіх управлінських тренінгів на оперативному рівні і до рівня асистента менеджера, наприклад тренінг глави і асистента глави департаменту.
Тренер по менеджменту	Відповідальний за нагляд і координацію всіх тренінгів менеджменту вище за рівень глави департаменту.
Інструктор по тренінгу	Тренери-фахівці в області господарської діяльності, адміністрації, проведенні інструктажу на всіх рівнях під наглядом і сприянням тренувальних офіцерів.
Тренер, перша допомога і устаткування	Відповідальний за продукцію, вміст і зберігання всього допоміжного тренувального устаткування, включаючи підручники.

Тренінгові та розвиваючі програми повинні стати невід'ємною частиною навчального процесу для задоволення потреб, викликаних технологією і змінами потенціалу персоналу. Ці програми вимагають значного

інвестування в технологію для ефективного використання. Проте результатом може стати досягнення основної мети навчання — збіг інтересів особи і підприємства.

Список літератури

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами [Текст] / М. Армстронг. – Изд. 8. – Питер, 2004. – 530 с.
2. Reynolds, M. The Handbook of Experiential Learning and Management Education [Text] / M. Reynolds, R. Vince. – Oxford University Press, 2007. – P. 451.
3. Roberts, T. Computer-Supported Collaborative Learning in Higher Education [Text] / T. Roberts. – Idea Group Pub., 2004. – P. 322.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/kr>.

РЕЗЮМЕ

Король Владимир

Бизнес-тренинг как эффективный метод развития персонала в современной организации

Рассмотрены новые подходы к обоснованию и эффективному использованию бизнесовых тренингов в современной организации.

RESUME

Korol' Volodymyr

Business-training as effective method of personnel development in modern organization

The new approaches for the grounding and effective usage of trainings of businesses in modern organization are considered.

Іван КОСТЕЦЬКИЙкандидат економічних наук, доцент кафедри аграрного бізнесу і обліку,
Тернопільський національний економічний університет**Ярослав КОСТЕЦЬКИЙ**кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,
Тернопільський національний економічний університет**ЕФЕКТИВНІСТЬ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ
ПІДПРИЄМСТВ АПК***Розглянуто сучасний стан матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств Тернопільської області. Обґрунтовано основні шляхи та аспекти вдосконалення формування і використання основних засобів виробництва, їх ефективного використання у підприємствах аграрного сектора регіону.***Ключові слова***Матеріально-технічні ресурси, основні виробничі засоби, активна частина, машинно-тракторний парк, коефіцієнт оновлення, амортизація, інвестиції.*

Основна мета виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки – отримання прибутку та нарощування власного капіталу. Від того, наскільки структура основних виробничих засобів раціональна та відповідає напряму спеціалізації, залежить фінансовий стан підприємства, можливість залучення кредитів та розвиток аграрної комерційної діяльності [1-2].

Структурні зрушення в аграрній сфері країни і області вимагають нових підходів до організації сільськогосподарського виробництва з метою підвищення ефективності діяльності його підприємств. В умовах реформування та інтенсифікації особлива роль відводиться якісним характеристикам і кількісному складу основних виробничих засобів, що складають матеріальну базу галузі. Висока забезпеченість підприємств матеріальними ресурсами сприяє підвищенню продуктивності праці, ефективному використанню оборотних засобів, збільшенню обсягів виробництва та зниженню собівартості продукції. Науково-технічний прогрес як основа подальшого розвитку сільського господарства, передбачає не тільки удосконалення машин і механізмів, будівель і споруд, організації і технології виробництва, виведення високопродуктивних порід худоби та високоврожайних сортів рослин, системи обробітку землі та ведення тваринництва. Тому проблема аналізу та контролю ефективності використання основних виробничих, яка тісно пов'язана з фінансовими результатами сільгоспідприємств, є надзвичайно актуальною та привертає

увагу багатьох вчених і практиків [4-5].

Дослідження питань ефективності використання основних засобів аграрних підприємств розкриті у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема Гайдуцького П. І., Кириленка І. Г., Ковальчука М. І., Купалової Г. І., Лазаришиної І. Д., Лахтіонової Л. А., Мниха Є. В., Савицької Г. В., Шеремета А. Д. та ін.

Однак, проведені дослідження дають підставу стверджувати про відсутність системного підходу до вивчення ефективності використання основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств і питань їх раціональної структури [6-7].

Таким чином, метою статті є узагальнення та розробка методичних підходів до аналізу використання основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств як однієї із складових ефективності використання матеріальних факторів виробництва, виходу його із кризи та створення умов для стійкого та ефективного його функціонування.

За 2000-2008 рр. у сільгоспідприємствах Тернопільської області відбулося значне погіршення матеріально-технічного забезпечення. У 2008 році в області на 1000 га ріллі припадало 12 тракторів, тоді як у 2000 році цей показник становив – 14 одиниць, на 1000 га посівної площі зернових культур (без кукурудзи) сьогодні припадає 4 зернозбиральних комбайнів, в 2000 році їх було 9. Забезпеченість господарств сільськогосподарською технікою і обладнанням складає в цілому по Україні 50-60 %, в Тернопільській області цей показник дещо кращий.

Таблиця 1. Структура основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області, %

Показники	2000 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Будинки, споруди та передавальні пристрої	72,61	44,25	37,12	28,87
Машини та обладнання	15,92	42,86	48,96	56,55
Транспортні засоби	5,54	7,17	8,47	9,48
Робоча і продуктивна худоба	2,07	0,77	0,59	0,34
Інші види основних засобів	3,86	4,95	4,86	4,76

Наявні виробничі засоби зношені на 70-80 % [8].

В області істотно змінилась структура основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення: зменшилась частка їх пасивної частини, збільшилась вага активної частини (табл. 1).

Більш детальний аналіз цієї тенденції свідчить про те, що надходження машин та обладнання і транспортних засобів у сумарному виразі збільшується, хоча в абсолютних числах їх кількість зменшується через випереджаючі темпи зростання цін на ці види засобів. Таким чином, у вартісному виразі майно сільськогосподарських підприємств у вигляді активної його частини зростає. Пасивна частина (будинки, споруди та передавальні пристрої) в основному представлені будівлями багаторічної давності, частина яких зруйнована [9-10].

В критичному стані тваринництво області, поголів'я продуктивної худоби з кожним роком зменшується і продовжується чітка тенденція до його зменшення.

За вказаний період машинно-тракторний парк сільськогосподарських підприємств зменшився більш як удвічі (табл. 2).

Оновлення машинно-тракторного парку – досить складний процес, який поєднує економічні інтереси

виробників техніки і сільськогосподарських товаровиробників. Кінцева мета цього процесу полягає у створенні такого набору машин і обладнання, який дозволить досягнути намічених результатів виробництва з мінімальними витратами за рахунок інтенсивного використання земельних угідь.

Стан сервісу машинно-тракторного парку в усіх районах області практично однаковий, тому обласні показники можна вважати характерним прикладом негативної динаміки в забезпеченні технікою машинно-тракторного парку АПК країни. З 2002 року почався процес старіння основних засобів за видами: якщо до цього періоду швидше вибувала активна частина основного капіталу, то в наступні роки темпи вибуття машин і обладнання зменшились (табл. 3).

Проте вибуття активної частини основних засобів в останні три роки в багато разів перевищують надходження.

Як відомо, коефіцієнти оновлення сільськогосподарської техніки при простому відтворенні повинні дорівнювати коефіцієнтам вибуття, а при розширеному – вище останніх. Згідно маркетингових оцінок, для виведення галузі із кризового стану та відповідності технічного потенціалу земельним ресурсам,

Таблиця 2. Наявність основних видів техніки в сільгоспідприємствах Тернопільської області, штук

Вид техніки	2000 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2000 р.
Трактори	11233	5594	5032	4491	39,9
Потужність двигунів тракторів, тис. к. с.	1018	540	500	466	45,7
Зернозбиральні комбайни	2791	1476	1282	1129	40,4
Кукурудзозбиральні комбайни	196	38	32	22	11,2
Бурякозбиральні комбайни	702	346	304	257	36,6
Картоплезбиральні комбайни	111	33	24	23	20,7
Наявність установок та агрегатів для доїння корів	991	301	234	176	17,7

Таблиця 3. Оновлення техніки у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2006 р.
Трактори				
на початок року	5449	5087	4563	83,8
надійшло	256	291	304	118,7
вибуло	552	703	703	134,7
на кінець року	5183	4675	4164	162,1
Коефіцієнти:				
вибуття	0,095	0,138	0,154	162,1
оновлення	0,049	0,062	0,073	148,9
Зернозбиральні комбайни				
на початок року	1544	1421	1276	82,6
надійшло	94	89	114	121,2
вибуло	162	228	261	161,1
на кінець року	1476	1282	1129	0,77
Коефіцієнти:				
вибуття	0,104	0,160	0,204	196,1
оновлення	0,063	0,069	0,100	158,7

трудового потенціалу та науково-обґрунтованих норм сільськогосподарського виробництва, темпи приросту коефіцієнтів оновлення повинні складати не менше 4-5 % у рік.

Придбання нової техніки вимагає значних інвестицій, а власними коштами не володіють навіть передові сільгоспідприємства. Амортизація нараховується лише умовно, реально ці кошти також беруть участь в обороті та вилучати їх практично неможливо. Певний інтерес представляють інвестиційні кошти. Ріст кількості холдингів в аграрному секторі і їх активація у зміцненні матеріальної бази своїх постачальників обіцяють добрі перспективи оновлення основних виробничих засобів, що входять у холдинг.

Через низьку платоспроможність сільгоспвиробників в області не набув належного поширення лізинг, перевагами якого є те, що він не вимагає значного вилучення коштів з обороту та надання застави.

Основні проблеми, що стримують технічне переозброєння і оновлення майнового комплексу сільського господарства полягають в обмеженості фінансових ресурсів, які могли б бути спрямовані на оновлення матеріально-технічної бази. Це обумовлено наступними причинами:

- зниження обсягів виробництва продукції і диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;
- сезонність виробництва, що негативно впливає на суму оборотних коштів для своєчасних розрахунків із партнерами з придбання технічних засобів;
- амортизаційних відрахувань не вистачає на оновлення основних засобів;
- постійне зниження рентабельності виробництва не дає можливості залучити в галузь кредитні ресурси та кошти інвесторів.

Список літератури

1. Кириленко, І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи [Текст] / Іван Григорович Кириленко. - К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. - 452 с.
2. Аграрна реформа в Україні [Текст] / [П.І. Гайдучський, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.] під ред. П. І. Гайдучького. - К.: ННЦ ІАЕ, 2005. - 424 с.
3. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст] / Інна Дмитрівна Лазаришина. - Рівне: НУВГП, 2005. - 369 с.
4. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін. - М.: ИНФРА, 2001. - 181 с.
5. Ковальчук, М. І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК [Текст] / Михайло Іванович Ковальчук. - К.: КНЕУ, 2005. - 390 с.
6. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] / Євген Володимирович Мних. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 412 с.
7. Савицкая, Г. Анализ эффективности деятельности предприятия: Методологические аспекты [Текст] / Глафира Викентьевна Савицкая. - Минск: Новое знание, 2003. - 159 с.
8. Сільське господарство Тернопільської області [Текст]: статистичний збірник, Тернопіль. - 2009. - 233с.
9. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств [Текст]: навч. посіб. / Людмила Анатоліївна Лахтіонова. - К.: КНЕУ, 2005. - 365 с.
10. Купалова, Г. І. Теорія економічного аналізу [Текст] / Галина Іванівна Купалова. - К.: Знання, 2008. - 639 с.

РЕЗЮМЕ

Костецкий Иван, Костецкий Ярослав

Эффективность анализа основных производственных средств предприятий АПК

Рассмотрено современное положение материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий Тернопольской области. Обоснованы основные пути и аспекты усовершенствования формирования и использования основных средств производства, их эффективного использования в предприятиях аграрного сектора региона.

RESUME

Kostets'kyi Ivan, Kostets'kyi Yaroslav

Efficiency of the analysis of the basic industrial means of the enterprises of agriculture

The modern state of material and technical base of agricultural enterprises of the Ternopil area is considered. Basic ways and aspects of perfection of forming and usage of basic capital, their effective usage in the enterprises of agrarian sector of region are grounded.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2010 р.

ДІАГНОСТИКА ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто значення стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, сутність комунікаційного потенціалу підприємства, визначено поняття стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємства, подано методику діагностики стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, яка складається з діагностики стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на процесному та інструментальному рівнях.

Ключові слова

Маркетингові комунікації, стратегічний потенціал, маркетингові комунікаційні ресурси, маркетингові комунікаційні зусилля.

Важливість маркетингових комунікацій в діяльності підприємства обумовлюється тим, що вона є джерелом і носієм інформації; учасники комунікації одержують останню за допомогою спілкування з колегами всередині та зовні своїх організацій; комунікація виступає як інструмент високої ефективності при реалізації стратегії підприємництва [1, с. 482].

Стратегічне управління — це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії [2, с. 121].

Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями забезпечує підприємству розвиток за кількома напрямками: розробка стратегії ефективності підприємства; формування корпоративної культури; формування каналів комунікації усередині підприємства та у зовнішньому середовищі підприємства. У якості продуктів стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства визначають репутацію, імідж і довіру.

Значний внесок у розвиток методології стратегічного управління маркетинговими комунікаціями внесли Т. Амблер, Г. Багієва, Л. Балабанова, Г. Брум, С. Гаркавенко, С. Катлип, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Т. Лук'янець, В. Оберемчук, Е. Ромат, А. Сентер та ін. Їх праці присвячені дослідженню проблем стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства. Разом з тим, у сучасній економічній літературі України

недостатньо розробленими залишаються проблеми методології дослідження процесу управління маркетинговими комунікаціями підприємства.

Метою статті є розкриття методології діагностики процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства.

Стаття повинна вирішити наступні завдання: охарактеризувати аудит стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств; охарактеризувати аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями; охарактеризувати каскад стратегій маркетингових комунікацій.

Діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями як частина комплексної системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємств включає два блоки (рис. 1).

Перший блок – діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на процесному рівні, що зосереджується на аудиті стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств; аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями; аудит каскаду стратегій маркетингових комунікацій. Другий блок – діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на інструментальному рівні – містить аудит комплексу маркетингових комунікацій.

Комунікаційний потенціал підприємства є сукупністю засобів комунікаційної дії і сукупністю інструментів, що використовуються при

розробці та реалізації цих засобів. Потенціал доступного комунікаційного інструментарію є сукупністю як інструментів, які використовуються для створення методичних основ комунікаційної політики

(закономірності, ефекти, принципи та правила здійснення комунікаційної політики, а також матриці, моделі й алгоритми), так і інструментів, які використовуються при її реалізації (засоби комунікації) [3].

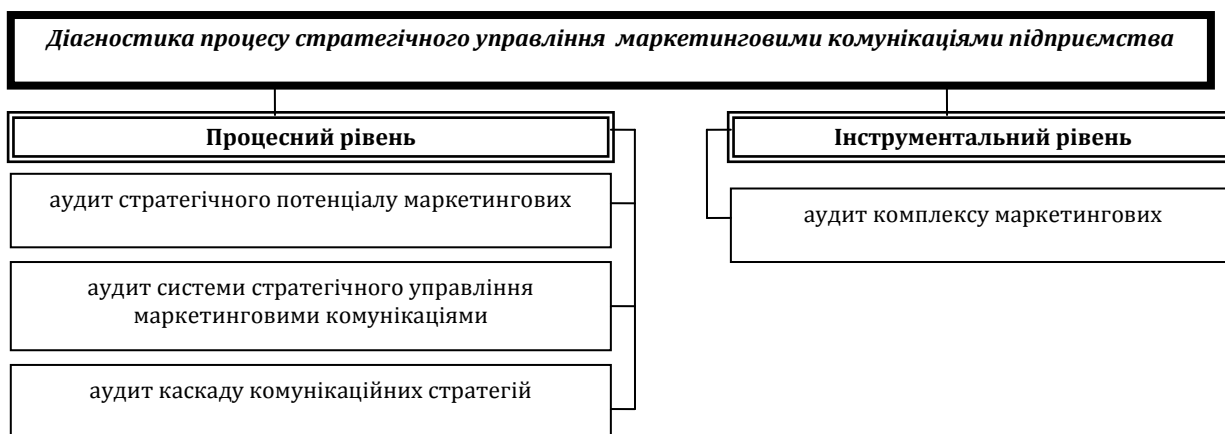


Рис. 1. Блок-схема діагностики процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями

Потенціал інтегрованих маркетингових комунікацій на думку Т.Сімоняна – це сукупність можливостей підприємства, які дозволяють визначити, формувати та максимально задовольняти потреби покупців у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціонального використання ресурсів маркетингу [4, с. 117].

Узагальнюючи наявні поняття комунікаційного потенціалу, можна запропонувати наступне визначення досліджуваного поняття – це сукупність комунікаційних ресурсів підприємства, маркетингових комунікаційних зусиль та комунікативних компетенцій підприємства, спрямованих на реалізацію стратегій маркетингових комунікацій підприємства.

У процесі діагностики потенціалу інформаційних ресурсів підприємств варто оцінити потенціал інформаційних зв'язків всередині підприємства, потенціал інформаційного простору підприємства із клієнтами та покупцями, із ЗМІ та інформаційними агентствами, з контактними аудиторіями, постачальниками, з конкурентами. Для діагностики економічного потенціалу досліджуваних підприємств необхідно проаналізувати основні показники економічних результатів діяльності підприємств. Аналіз фінансового потенціалу маркетингових комунікацій доцільно здійснювати за наступними напрямками: дослідження загального фінансового стану підприємства; оцінка ефективності використання фінансових ресурсів. Іміджевий потенціал підприємств складається з іміджевого потенціалу підприємства для споживачів, для держструктур, соціального, внутрішнього та бізнес-іміджу підприємства.

У процесі діагностики стратегічного потенціалу комунікативної компетенції персоналу досліджуваних підприємств необхідно оцінити такі види компетентності: функціональна (професійна) компетентність; інтелектуальна компетентність; ситуативна компетентність; часова компетентність; соціальна компетентність.

Третью частиною стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств, яку було досліджено, є стратегічні маркетингові комунікаційні зусилля підприємств. Стратегічний потенціал маркетингових комунікаційних зусиль включає: комунікаційні зусилля з реклами, комунікаційні зусилля з паблік рилейшенз, комунікаційні зусилля зі СТИЗ.

Наступним етапом діагностики процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями виступає аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, який уміщує такі підсистеми: аудит системи маркетингової інформації; аудит системи стратегічного планування комунікаційних зусиль; аудит стратегічної організації комунікаційних зусиль; аудит стратегічного контролю комунікаційної активності.

Оцінка системи стратегічного планування маркетингової комунікаційної активності на підприємствах повинна здійснювати за такими напрямками:

- стратегічне планування в галузі рекламної діяльності: визначення цілей рекламної діяльності; визначення цільової аудиторії; визначення концепції товару, що рекламується; розробка каналів рекламного звернення (носіїв); визначення бюджету.
- стратегічне планування в газузі паблік-рллейшнз: розробка стратегічних цілей паблік рллейшнз; здійснення досліджень громадськості; планування іміджевої кон-курентоспроможності під-приємства; прогнозування очікувань груп громадськості; прогнозування комунікати-вної активності конкурентів.
- стратегічне планування в галузі стимулювання збуту: формування цілей стимулювання збуту; вибір та координація засобів стимулювання; розробка умов участі в програмі стимулювання; вибір часу проведення заходів стимулювання; визначення бюджету.

При аналізі системи стратегічної організації маркетингової комунікаційної активності на підприємстві необхідно оцінити наступні елементи:

- стратегічна організація рекламної діяльності: розподіл роботи між підлеглими; делегування повноважень при проведенні рекламної кампанії; координація роботи.
- стратегічна організація паблік рллейшнз: моделювання аспектів іміджу; організація виступів і публікацій: рівень співробітництва зі ЗМІ, якість розповсюдження інформації; організація ділових комунікацій.
- стратегічна організація в області стимулювання збуту: визначення рівня інтенсивності стимулювання; визначення тривалості

стимулювання; вибір способу поширення повідомлень про стимулювання; проведення попереднього випробування програми СТИЗ.

При аналізі системи стратегічного контролю маркетингової комунікаційної активності в підприємстві необхідно оцінити наступні елементи: ступінь узгодженості комунікаційної стратегії з місією та загальними цілями підприємств; відповідність цілей комунікаційної стратегії загальній маркетинговій стратегії підприємства; дотримання законодавчих обмежень та надання інформації; дотримання принципів та етики комунікацій; визначення ефективності комунікаційної активності; контроль реалізації системи стратегічного управління комунікаційною активністю.

Аудит каскаду комунікаційних стратегій включає оцінку ступеня досягнення стратегічних комунікаційних цілей підприємства, оцінку реалізації загальних стратегій маркетингових комунікацій підприємства, оцінку реалізації рекламних стратегій підприємства, оцінку реалізації стратегій публік рілейшнз підприємства, оцінка реалізації стратегій СТИЗ підприємства.

Результатом діагностики є визначення стратегічних пріоритетів розвитку підприємств, що є основою для вдосконалення стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємств.

Діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями є частиною комплексної системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємств.

Діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на процесному рівні включає аудит стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств; аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями та аудит каскаду стратегій маркетингових комунікацій.

Діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на інструментальному рівні включає аудит цього комплексу.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є формування комплексної системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями.

Список літератури

1. Багиев, Г. Л. *Маркетинг [Текст] / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г. Л. Багиева : учебник для вузов. 3-е изд. – Спб.: Питер, 2007. – 736 с. : ил. – (Серия «Учебник для вузов»).*
2. Шершньова, З. Є. *Стратегічне управління [Текст] : навч. посібник. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.*
3. Арланцев, А. В. *Синергизм коммуникационного инструментария / А. В. Арланцев, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dis.ru/library/market/archive/2001/1/68.html>.*
4. Симонян, Т. В. *Интеграция коммуникационных инструментов маркетинга / Т. В. Симонян // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – том 1. – № 4. – С. 116-123.*

РЕЗЮМЕ

Крутушкина Ольга

Диагностика процесса стратегического управления маркетинговыми коммуникациями предприятия

Рассмотрено значение стратегического управления маркетинговыми коммуникациями, сущность коммуникационного потенциала предприятия, дано определение стратегического потенциала маркетинговых коммуникаций предприятия, представлена методика диагностики стратегического управления маркетинговыми коммуникациями, которая состоит из диагностики стратегического управления маркетинговыми коммуникациями на процессном и инструментальном уровнях.

RESUME

Krutushkina Olga

Diagnostics of process of strategic management of enterprise marketing communications

The value of strategic management marketing communications, essence of communication potential of enterprise is considered, determination of strategic potential of marketing communications of enterprise is given, the method of diagnostics of strategic management marketing communications is presented, which consists of diagnostics of strategic management marketing communications on procedural and to instrumental levels.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2010 р.

Анжела ЛИЗАНЕЦЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і менеджменту,
Мукачівський державний університет

Інга АКСЕНТЬЄВА

магістр,
Мукачівський державний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ КРИЗИ

Розглянуто сутність та проблеми управління продуктивністю організацій в умовах кризи. Визначено поняття достатньої продуктивності. Обґрунтовано необхідність орієнтації на оперативне управління продуктивністю, визначено мікро- та макроекономічні чинники забезпечення достатньої продуктивності організації в сучасних умовах.

Ключові слова

Продуктивність організації, управління продуктивністю, достатня продуктивність, шкала продуктивності, чинники продуктивності.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується посиленням розвитку кризових явищ у всіх її секторах. Негативні наслідки, спричинені кризою, позначилися насамперед на функціонуванні та розвитку українських підприємств. Зниження оптових цін, зменшення обсягів виробництва і продажів, підвищення цін на всі види ресурсів, неплатоспроможність населення викликають погіршення фінансового стану, збитки, а в кінцевому рахунку призводять до банкрутства суб'єктів господарювання. Однією з найбільш важливих проблем, які постають сьогодні перед підприємствами, є проблема підтримки життєздатності, забезпечення належного рівня продуктивності. Пошук ефективних методів управління та підвищення продуктивності виявляється однією з найбільш актуальних проблем, що вимагають нагального вирішення.

В останні роки вчені звернули увагу на різні аспекти продуктивності. Деякі з них зосередились на дослідженні продуктивності на макрорівні [8; 10], інші – предметом наукового зацікавлення обрали методи визначення і управління продуктивністю окремих організацій [7; 9]. Певні наукові праці містять спроби поєднання мікро- та макрорівнів до управління продуктивністю [3; 5]. Але разом з тим, залишаються неопрацьованими деякі аспекти, наприклад, пов'язані з диференціацією методів та політики управління продуктивністю організацій на різних фазах циклу розвитку економіки, зокрема в умовах фінансово-економічної кризи, що і визначило вибір теми даного дослідження.

Метою статті є окреслення особливостей управління

продуктивністю організацій в умовах кризи, виявлення найбільш суттєвих макро- та мікроекономічних чинників забезпечення достатнього рівня продуктивності, обґрунтування необхідності активізації оперативного менеджменту продуктивності організацій.

Продуктивність виступає одним з найважливіших параметрів оцінювання успішності функціонування організації. У найпростішому вигляді вона розглядається як відношення між кількістю виробленої за визначений період операційною системою продукції та кількістю ресурсів, спожитих для створення або виробництва цієї продукції [9, с. 566; 7, с. 108].

Варто зазначити, що продуктивність залежить від взаємодії п'яти факторів виробництва: праці, капіталу, інформаційних потоків, підприємницького захисту та рівня використання природних ресурсів, де основним є жива праця. Від того, як вона організована, як взаємодіє з іншими факторами виробництва, які новітні технології сприймає, виходячи зі своєї підготовленості, залежить продуктивність на всіх рівнях організації.

Метою діяльності виробничо-господарської організації є зростання або утримання на належному рівні її продуктивності як передумови стабільної позиції на обраному сегменті ринку, ефективного використання задіяних ресурсів, розвитку та розширення обсягів діяльності.

Досягнення цієї мети вимагає свідомого та досконалого управління продуктивністю організації.

Управління продуктивністю – це комплекс стратегічних та оперативних

заходів і практичних дій з оптимізації співвідношення виробленої продукції та затрачених на це ресурсів [9, с. 566].

Управління продуктивністю містить такі елементи:

- забезпечення основи для управління, тобто розробку загальної політики менеджменту продуктивності;
- визначення стратегій, методів вимірювання та оцінки продуктивності;
- розробку стратегій, методів контролювання та підвищення продуктивності;
- забезпечення організації планування та ефективного впровадження всіх елементів.

Кризові явища в економіці чинять суттєвий вплив на процеси управління продуктивністю організації,

зміщуючи акценти з стратегічних на оперативні заходи з її оптимізації.

Динаміка продуктивності як на макро-, так і на мікрорівні в сучасних умовах є негативною, що визначається такими проявами фінансово-економічної кризи як збільшення темпів інфляції, зниження платоспроможного попиту, збільшення рівня безробіття і, як наслідок, зменшення обсягів збуту.

Негативний вплив кризових явищ в економіці на стан і темпи зростання продуктивності вітчизняних організацій демонструє модель «пастки» спадної продуктивності (див. рис. 1) [5]. Ця модель наочно показує, що економічна криза утворює замкнуте коло, яке обмежує перелік можливих інструментів реагування на попит, а відповідно – на величину продуктивності окремо взятої організації.

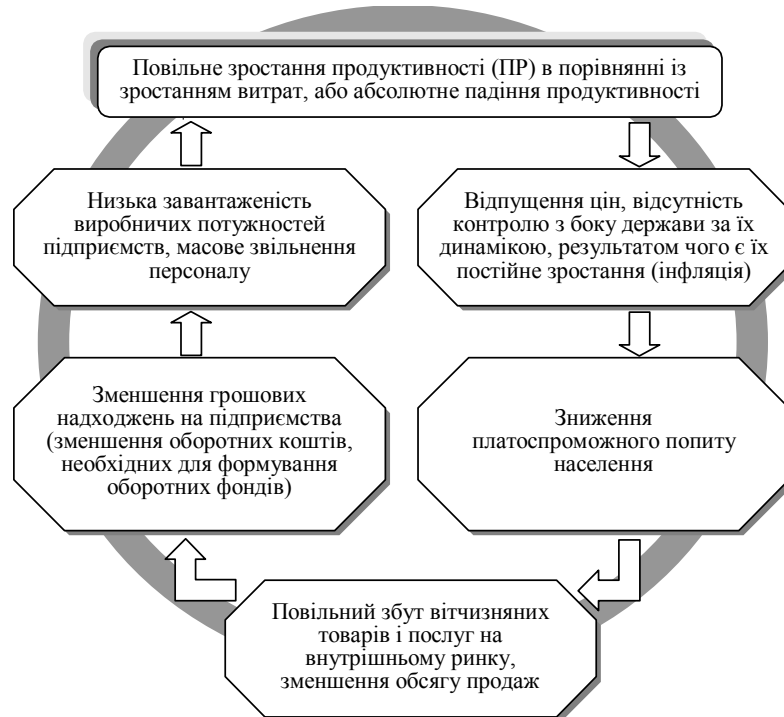


Рис. 1. Модель «пастки» спадної продуктивності

В умовах постійного зниження продуктивності організації, що є наслідком кризового періоду розвитку операційної системи, викликаного як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, особливо важливою є проблема знаходження того обсягу виробництва, який би забезпечив так звану достатню продуктивність організації.

Достатня продуктивність, на нашу думку, – це продуктивність, яка дозволяє в короткостроковому періоді забезпечувати покриття операційною системою сукупних витрат і зберігати належний запас фінансової міцності. Запас фінансової міцності при цьому визначається як різниця між обсягами реалізації продукції та точкою беззбитковості.

У зв'язку з цим, доцільним є запровадження поняття «шкали достатньої продуктивності». У межах шкали достатньої продуктивності виділяємо крайні межі:

а) вищий рівень (вища межа) – гранична або максимальна продуктивність операційної системи, величина якої залежить від її виробничих потужностей, режиму роботи підприємства, рівня використання ресурсів, витрат на їх забезпечення, організацію випуску та реалізації продукції тощо;

б) мінімально-необхідний рівень (нижча межа) – це продуктивність, яка дозволяє підприємству забезпечити

випуск і реалізацію такої кількості продукції, яка б забезпечувала покриття сукупних витрат. У такому випадку організація знаходиться у точці беззбитковості, вище від якої є зона прибутків, а нижче – зона збитків.

Управління продуктивністю організацій передбачає забезпечення коливання величини реальної продуктивності між вищим та мінімальним рівнем. Абсолютна величина достатньої продуктивності обирається для кожної організації індивідуально та виявляє тенденцію до зміщення з метою оперативного реагування на такі фактори як: величина та платоспроможність попиту, рівень цін на товари та послуги, рівень та динаміка цін на ресурси, стан економіки, рівень конкуренції тощо.

В основі процесів управління продуктивністю в умовах кризи повинен лежати фактор часу. Так, якщо при стабільному зовнішньому середовищі операційна система має здатність зберігати рівновагу досить тривалий час без суттєвих внутрішніх змін, то в умовах кризи їй доводиться діяти в масштабі реального часу.

У зв'язку з обмеженими фінансовими можливостями підприємств в умовах кризи підприємства не спроможні здійснювати оновлення основних фондів чи проводити реорганізацію виробництва. Це означає, що у короткостроковому періоді виробничі потужності

підприємства фіксовані, тобто вони залишаються незмінними. У той же час обсяг виробництва (а відповідно і продуктивність організації) в короткостроковому періоді може бути змінений шляхом застосування більшої чи меншої кількості живої праці, сировини та інших ресурсів. Резерви зростання продуктивності, таким чином, лежать у більш ефективному використанні ресурсів та зниженні витрат на їх забезпечення. Кризове середовище господарювання активізує насамперед не екстенсивні, а інтенсивні чинники зростання чи підтримки продуктивності організації.

Варіювання обсягів витрат матеріальних та енергоресурсів на виготовлення продукції є обмеженим і визначається технологією. Надмірна економія матеріальних ресурсів матиме своїм наслідком погіршення якості продукції та не сприятиме зростанню обсягів реалізації продукції і продуктивності організації загалом. Зміна технології на більш економну знову ж таки вимагає фінансових витрат, які організація не в змозі здійснити під тиском економічних обставин. Зростання цін на ці складові витрат виробництва у зв'язку з інфляційними процесами ведуть до зниження продуктивності організації навіть при незмінних обсягах виробництва.

Обмеженими є можливості організацій щодо зниження витрат на постійні витрати: оренду приміщень, оплати зобов'язань по кредитним позичкам, рентні платежі, частина відрахувань на амортизацію будинків і обладнання, строкові внески.

З огляду на вищесказане основним ресурсом, удосконалення використання якого може забезпечити зниження витрат і необхідну продуктивність, виступає персонал. Скорочення витрат може бути забезпечене за рахунок:

1. Оптимізації структури персоналу шляхом зменшення чисельності адміністративно-управлінського, допоміжного та обслуговуючого персоналу.
2. Скорочення абсолютної чисельності персоналу при відповідному збільшенні інтенсивності праці. Може здійснюватися через скорочення штатів, сприяння достроковому виходу на пенсію, суміщення вивільнення з плінністю кадрів та ін.
3. Скорочення рівня зайнятості персоналу через застосування нестандартних режимів робочого часу (неповного або скороченого робочого дня / тижня тощо) із відповідним зменшенням витрат на оплату праці. Оплата праці здійснюється відповідно до реально виконаного обсягу робіт або відпрацьованого часу.
4. Зниження загального розміру заробітної плати, скорочення або ліквідація пільг, премій, доплат тощо. Це найбільш непопулярний з соціальної точки зору захід, який, проте, у короткостроковому періоді дозволяє зберегти життєздатність операційної системи.

При такій політиці управління продуктивністю в умовах кризи організація отримує резерв продуктивності, величина якого залежатиме, крім внутрішніх чинників, від державного регулювання соціальних процесів: величини мінімальної заробітної плати, величини компенсацій вивільнюваним працівникам, стримування масового відтоку персоналу з підприємств тощо.

Успішний вихід вітчизняних організацій із пастки

спадної продуктивності, спричиненої кризою, неможливий без урахування макроекономічних чинників продуктивності.

Виходячи із теоретичних розробок зарубіжних і вітчизняних економістів, а також враховуючи потреби практики та часу, макрорівневі фактори зростання продуктивності організацій містять:

- інфраструктуру і урядову політику – фіскальну, кредитно-грошову, соціальну політику, інституціональні механізми, бюджетне регулювання, стан внутрішнього ринку товарів та послуг;
- структурні зміни в економіці – структурні зміни у зайнятості, порядку визначення та використання ВВП, інвестиційні структурні зміни та ін.

Впливаючи на них адекватним чином, держава може сприяти зростанню продуктивності вітчизняної економіки та вирішенню проблем управління продуктивністю на макрорівні.

Серед найбільш дієвих заходів з боку держави можна назвати:

- полегшення доступу організацій до фінансових ресурсів шляхом зниження облікової ставки Національного банку України;
- стабілізація курсу гривні;
- вдосконалення та поширення державних механізмів гарантування кредитів для малого та середнього підприємництва;
- сприяння інвестиційній діяльності;
- зменшення адміністративних бар'єрів для розвитку бізнесу через скорочення кількості всіх видів контрольних перевірок, декларативний метод видачі дозволів та інші заходи дерегулювання підприємницької діяльності;
- зменшення податкового навантаження або запровадження тимчасових податкових канікул для стабілізації продуктивності організацій;
- запровадження спрощеного механізму повернення ПДВ;
- зменшення ставок оренди державного та комунального майна до 2–5% оціночної вартості такого майна;
- підтримки платоспроможного попиту за рахунок кредитування споживачів та організації і фінансування соціально значимих робіт;
- захист ринку шляхом недопущення на нього фальсифікованої продукції, посилення протидії надходженню на ринок нелегальної продукції та ін.

Таким чином, управління продуктивністю в умовах кризи – це функція оперативного управління процесами перетворень ресурсів на продукцію, яка спрямована на досягнення максимально можливого рівня ефективності за існуючих на даний момент економічних умов. Відповідний вплив на мікро- та макроекономічні чинники забезпечення достатньої продуктивності сприятиме зміцненню стійкості та життєздатності організацій, їх спроможності протистояння негативним наслідкам фінансово-економічної кризи. Подальшої розробки та удосконалення потребують методи управління продуктивністю та конкурентоспроможністю організацій, які належать до малого бізнесу, здатність до виживання яких в умовах кризи є особливо низькою.

Список літератури

1. Айвазян, З. А. Антикризисное управление : сущность стабилизационной программы [Текст] / З. А. Айвазян, В. В. Кириченко // Эксперт. – 2001. – № 8.
2. Василенко, В. О. Антикризисное управление предприятием [Текст] : навч. посібник. / А. В. Василенко. – К:ЦУЛ, 2003. – 504 с.

-
3. Калина, А. В. Менеджмент продуктивності [Текст] : навч. посібник / А. В. Калина, С. П. Калініна, Н. Д. Лук'яненко. – К. : МАУП, 2004. – 232 с.
 4. Кузнецов, В. С. О стратегической альтернативности [Текст] / В. С. Кузнецов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 34–40.
 5. Ласкавий, А. О. Менеджмент продуктивності [Текст] : навч. посібник. / А. О. Ласкавий. – К.: КНЕУ, 2006. – 292с.
 6. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством [Текст] : навчальний посібник / Л. О. Лігоненко, М. В. Тарасюк, О. О. Хіленко – К: КНТЕУ, 2005.
 7. Плоткін Я. Д. Виробничий менеджмент [Текст] : навч. посібник. / Я. Д. Плоткін, І. Н. Пащенко. – Львів, ДУ «Львівська політехніка», 1999. – 258 с.
 8. Прокопенко, И. И. Управление производительностью [Текст] : практическое руководство / И. И. Прокопенко. — К.: Техника, 1990. – 319 с.
 9. Хміль Ф. І. Основи менеджменту [Текст] : підручник / І. Ф. Хміль – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
 10. Does productivity have a place in a sinking economy? [Text] // Business Day. – Manila: Business Day Corp. – 1984. – 19 Mar.

РЕЗЮМЕ

Лизанец Анжела, Аксентьева Инга

Управление производительностью организаций в условиях кризиса

В статье рассмотрена сущность и проблемы управления производительностью организаций в условиях кризиса. Определено понятие достаточной производительности. Обоснованно необходимость ориентации на оперативное управление производительностью, определены микро- и макроэкономические факторы обеспечения достаточной производительности организации в современных условиях.

RESUME

Lizanec Anzhela, Aksentyeva Inga

The organization productivity management in the conditions of crisis

In the article the essence and problems of the organization productivity management in the conditions of crisis is considered. The concept of sufficient productivity is suggested. The necessity of orientation on the operative methods of productivity management is grounded, certain micro- and macroeconomic factors of providing of the sufficient organization productivity in modern conditions are represented.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА

Розглянуто економічну сутність та основні напрямки статистичного аналізу фінансового потенціалу міста

Ключові слова

Муниципальні фінанси, потенціал, фінансовий потенціал міста, структура, статистичне забезпечення управління.

Урбанізація є одним із найбільш динамічних світових процесів. Особливо яскраво вона виявилась у ХХ ст., коли питома вага міського населення у світі зростає з 13,6% у 1900 році до 47,5% у 2000 рр. 7 квітня 2008 року на 41-сесії Комісії ООН з народонаселення та розвитку в доповіді «Розподіл населення, урбанізація, внутрішня міграція та розвиток», було зазначено, що в 2008 році вперше в світовій історії чисельність міських жителів зрівняється з чисельністю сільського населення та досягне 3,4 млрд. чол., а до 2050 року приріст міського населення становитиме 3,1 млрд. чол. Автори доповіді зазначають, що у міру того, як структура світової спільноти стає все більш урбанізованою, то і рішення, які приймаються в муніципальних утвореннях визначатимуть економічне, соціальне та екологічне майбутнє людства [4].

З метою сприяння розвитку великих і малих міст в 1994 р. у Данії, була прийнята «Хартія міст Європи за стійкий розвиток (Ольборгська хартія)», того ж року в Манчестері відбувся другий Всесвітній саміт «Міста та стійкий розвиток», де обговорювались напрямки їх розвитку у зв'язку з проблемами транспорту, споживання, фінансів, розподілу ресурсів тощо. Наслідком такої уваги світової громадськості до даної проблематики стала поява спеціальної програми «Стійкий розвиток міст», яку підтримує підрозділ ООН з населених пунктів – ХАБІТАТ. У 2004 році в Барселоні був проведений II Всесвітній форум міст (World Urban Forum), де основну увагу звертали на питання управління міст, їх фінансуванню та розвитку інфраструктури, тощо.

Україна обрала курс на європейську інтеграцію, ключовою складовою якої є місцеве самоврядування, сформоване за європейськими принципами. У контексті цього, Асоціацією міст України на основі

і з врахуванням Європейської Хартії міст, була розроблена Хартія українських міст, яка увібрала в себе значний досвід з питань міського розвитку [14]. Аналіз міжнародної практики щодо створення єдиних принципів, методів, форм і стандартів організації фінансів міста показує, що вони є найбільш важливими для населених пунктів більшості країн світу. Разом з тим, на етапі трансформації економіки України не всі з інструментів формування фінансової політики міста можуть бути відразу і однозначно використані у вітчизняній практиці.

Обмеженість фінансових ресурсів на муніципальному рівні негативно впливає на формування муніципальної інфраструктури та ускладнює вирішення комплексу соціально-економічних проблем, розв'язання яких неможливе без збалансованості функцій місцевої влади та обсягів фінансових ресурсів, які є в її розпорядженні. Відповідно до статті 9 «Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування» Європейської хартії місцевого самоврядування, учасником якої також є Україна, органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Фінансові системи, які є базою ресурсів органів місцевого самоврядування, мають достатньо диверсифікований і підвищувальний характер і повинні забезпечувати можливість приводити наявні ресурси, наскільки це практично можливо, відповідно до реального зростання вартості виконуваних ними завдань [5].

У зв'язку з цим, за умов розширення відповідальності місцевих органів влади за стійкий соціально-економічний розвиток території постають проблеми формування та використання фінансових ресурсів, за рахунок всіх

можливих джерел, зосереджених не тільки всередині а й поза межами системи (якою є місто).

У науковій і методичній літературі питанням ефективного управління містом та його фінансовими ресурсами присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: А. М. Бабіча, І.О. Бланка, О. Д. Василика, А. Г. Грязнової, Л. А. Дробозиної, А. О. Єпіфанова, А. О. Задой, Б. Є. Кваснюка, О. П. Кириленко, В. І. Кравченка, В. М. Лексіна, А. М. Поддєрьогіна, І. В. Сала, Дж. Форестера, А. Н. Швецова, С. І. Юрія та інших.

Разом з цим існує ряд проблем, що стосуються формування та використання фінансового потенціалу міста, створення методологічної та методичної бази для оцінки його стану, ефективності використання та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Метою даної статті є визначення терміну «фінансовий потенціал міста», його структури та основних напрямків статистичного аналізу для ефективного управління ним.

Розв'язання проблем використання фінансового потенціалу в управлінні розвитку міст наштовхується на недостатність теоретичного інструментарію. Категорія «потенціал» (від лат. *potentia* – сила) означає здатність здійснювати роботу. У контексті соціально-економічних систем, до яких відносяться муніципальні утворення, потенціал визначають як сукупність ресурсів. На думку В.В. Ковалева: «Соціально-економічну систему можна визначити як сукупність ресурсів з обов'язковою і домінуючою участю людського фактора, об'єднаних для досягнення деякої мети економічного характеру, організованих належним чином і таких, що діють як єдине ціле» [7].

У вітчизняній літературі не існує єдиної думки щодо визначення категорії «фінансовий потенціал». Поштовхом для виникнення даного терміну стала теорія суспільного відтворення К. Маркса. Відповідно до неї, суспільне виробництво за матеріально-речовим складом поділяється на два підрозділи – засоби виробництва (I підрозділ) та предмети споживання (II підрозділ). На основі такого розподілу Маркс сформулював умову розширеного відтворення: заново створена вартість I підрозділу повинна перевищувати фонд відшкодування засобів виробництва II підрозділу, тобто $I(V+M) > II(C)$ [9]. Абсолютну величину цього перевищення у вартісному виразі А.М.Волков назвав фінансовим потенціалом. Крім цього він виокремив поняття абсолютного та відносного фінансового потенціалу. Абсолютний фінансовий потенціал вчений ототожнював із тією частиною національного доходу, яка після всіх процесів перерозподілу втілювалась за матеріально-речовим складом у прирості засобів виробництва. Відносний фінансовий потенціал був необхідний тільки для аналізу пропорцій розширеного відтворення, тобто був частиною національного доходу у процентному вираженні, спрямовано на розширення процесу виробництва [2]. Фактично він ототожнював фінансовий потенціал з приростом фінансових ресурсів. А. М. Ляндю, обґрунтував поняття фінансової ємкості та запропонував розраховувати однойменний коефіцієнт [8].

На сучасному етапі, більшість авторів ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами, а, відповідно, в контексті міста – з місцевими фінансами. На нашу думку, ці дві категорії не є ідентичними, хоча наближені за змістом. Якщо, розкриваючи категорію «потенціал», робити акцент тільки на ресурсний аспект, відображаючи тільки одну з характерних рис, не виявляючи при цьому специфічних ознак, то в результаті цього зникають суттєві розбіжності з іншими економічними категоріями. Принциповою відмінністю між термінами «ресурси» та «потенціал» є те, ще ресурси

існують незалежно від суб'єктів господарювання, а термін «потенціал», крім ресурсів містить здатність певної системи до їх ефективного використання. Таким чином, місцеві фінанси можна розглядати як частину фінансового потенціалу міста (ФПМ). А сам ФПМ, на нашу думку, це сукупність активних і пасивних, наявних та прихованих джерел фінансування соціально-економічного розвитку міста. Таке трактування має важливе практичне значення, оскільки визначає підходи до управління, оцінки та аналізу останнього.

З урахуванням вищевикладеного, можемо представити структурну побудову ФПМ. Під структурою системи, якою є ФПМ, розуміють мережу найсуттєвіших, інваріантних зв'язків між елементами. На думку А. В. Головача, структуру можна визначити по-різному, наприклад, поділити її на підсистеми, а останні – на елементи. Елементом можна вважати об'єкт управління, внутрішня структура якого не цікавить органи управління, але окремі його характеристики впливають на інші елементи і на систему в цілому [11, с.15-16]. До елементів ФПМ, на нашу думку, можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком міста. Існує і ширше тлумачення структури, згідно з яким розрізняють два типи структур: макро- та мікро. Макроструктура виражає інваріантні зв'язки системи, а мікроструктура – імовірнісні [13, с.13].

Структуру ФПМ можна розділити на дві складові: об'єктні та суб'єктні. Об'єктні складові, на нашу думку, пов'язані із виробничо-розподільчою концепцією місцевих фінансів. Представник даної концепції О.П.Кириленко зазначає, що «місцеві фінанси представляють систему фінансових відносин з приводу формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, необхідних органам місцевого самоврядування для виконання покладених на них завдань»[1]. У контексті такого тлумачення, до об'єктних складових, на нашу думку, можна віднести: податковий потенціал, бюджетний потенціал, інвестиційний потенціал міста, фінансовий потенціал суб'єктів господарювання та домогосподарств.

Податковий потенціал (ПП) це частина фінансових ресурсів міста. Його можна трактувати в широкому та вузькому розумінні. У широкому – це потенційно максимально можливий сукупний обсяг податкових баз, які, відповідно до чинного податкового законодавства, є основою для розрахунку всієї сукупності податків та обов'язкових платежів на території даного міста. У вузькому – максимально можливий обсяг надходжень нарахованих податків і зборів. Всі податки і збори, які зараховуються до доходів місцевих бюджетів поділяються на три групи: 1) місцеві податки і збори; 2) закріплені податки і збори; 3) регульовані доходи. Визначення ПП може базуватися на системі показників, яка дає можливість оцінити податкову базу, рівень податкового навантаження в розрізі окремих видів податків та видів економічної діяльності, виявити певну тенденцію для аналізу впливу окремих факторів на обсяг податкових надходжень, прогнозувати обсяг надходжень найбільш значимих для міста податків. Оцінка ПП може здійснюватися як на основі абсолютних показників в статистиці, так і на основі індексів в динаміці.

Бюджетний потенціал – це частина фінансових ресурсів, які місто може отримати, у вигляді як допомоги з державного бюджету: міжбюджетні трансферти, дотації, субсидії, субвенції, так і у вигляді неподаткових надходжень. Про міжбюджетні трансферти говорилось на 21 сесії Ради керуючих Програми ООН по населених пунктах, яка відбулась у Найробі у 2007 році. Зокрема було зазначено, що в більшості країн вони відіграють

важливу роль у формуванні бюджету місцевих органів влади. У їх основі зазвичай покладені секторальні асигнування на покриття регулярних видатків, пов'язаних із забезпеченням таких потреб спільноти, як охорона здоров'я та освіта. Глобалізація змушує міста переосмислювати такий підхід із врахуванням вимог міжнародної торгівлі, розвитку промисловості та туризму та брати на себе нові функції, пов'язані зі створенням інфраструктури для перспективних виробництв та додаткових видів послуг. Останнім часом такі ініціативи набувають форми партнерських зв'язків та договірних відносин між різними суб'єктами влади, у межах яких на користь місцевих органів влади перерозподіляються ресурси, призначені для стимулювання економічного розвитку на місцях. Це поєднання на пакетній основі бюджетних коштів спрямованих на розвиток окремих секторів, із відповідними капіталовкладеннями, наприклад, у проекти з цільової реконструкції міських районів та розвитку нової інфраструктури [3].

Інвестиційний потенціал міста – це сукупність інвестиційних ресурсів, яка дає можливість досягти бажаного ефекту при їх використанні. Тут слід виокремити: можливість суб'єктів господарювання та фізичних осіб інвестувати кошти в межах даного територіального утворення (обсяги інвестицій в основний капітал, фінансування соціально-економічних потреб міста за рахунок благодійних фондів, які створені фізичними особами та суб'єктами господарювання територіального підпорядкування); можливість залучення вільних коштів інших суб'єктів для реалізації певних цілей (розміщення муніципальних облігацій, фінансування за рахунок міжнародних організацій або фондів).

Суб'єктні складові становлять передумову раціонального та ефективного споживання об'єктних складових. До них належать: управлінський потенціал та потенціал організаційної структури управління.

Управлінський потенціал – це навички та здібності місцевих органів влади в сфері формування та використання фінансового потенціалу для функціонування та розвитку міста.

Потенціал організаційної структури управління – це управлінський механізм функціонування міста, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними.

Крім вищезазначених складових у структурі ФПМ виділяють інфраструктурний та інформаційний потенціали, які не можна однозначно віднести до об'єктних чи суб'єктних. Інфраструктурний потенціал – наявність та можливості фінансових інституцій забезпечувати мобільність фінансових ресурсів. Для України характерні значні диспропорції в розвитку фінансової інфраструктури, низька забезпеченість фінансовими інституціями є одним із важливих чинників слабкої капіталізації соціально-економічного потенціалу міст [10].

Інформаційний потенціал міста – це сукупність інформаційних засобів, які включають інфоінфраструктуру, тобто:

- інформаційні і комп'ютерні мережі і системи;
- систему інформації;
- сукупність різних видів інформації;
- інформаційно-аналітичну структуру;
- інформаційні служби та засоби масової комунікації;
- електронну інформацію.

Налагодження взаємозв'язку між усіма структурними підрозділами міста, формування єдиної інформаційної мережі відбувається за допомогою інформаційних та

комунікаційних технологій, за допомогою яких здійснюється обробка інформації та управління інформаційними потоками. Саме інформація є основою інформаційного потенціалу підприємства. Оптимізація ФПМ тісно взаємозв'язана з освоєнням інформації, якість та ефективно застосування якої стають передумовою нових можливостей. Очевидно, що чим більший ступінь повноти інформаційного наповнення усіх процесів формування та використання ФПМ, тим вища його результативність.

На сучасному етапі діюча система муніципального управління не дає можливості повною мірою формувати та використовувати фінансовий потенціал. Підвищення ефективності управління ФПМ повинно здійснюватися через прийняття управлінських рішень, до яких висуваються такі вимоги: обґрунтованість, законність, актуальність, реальність, конкретність, несуперечливість, своєчасність та інформативність. Вимога наукової обґрунтованості посідає особливе, чільне місце в ряді вищезазначених вимог. Рівень обґрунтованості рішень залежить від результатів кількісного аналізу, який є передумовою виваженого вибору найкращого варіанту вирішення поставлених задач і прийняття оптимальних управлінських рішень, що забезпечує розробку альтернативних підходів при здійсненні відповідних управлінських процесів. Основними методами кількісного аналізу є статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні. Вони можуть застосовуватись для оцінки ступеню впливу чинників на результативний показник, планування і прогнозування. В багатьох випадках недооцінюється роль статистичного аналізу даних, що призводить до прийняття необґрунтованих і хибних управлінських рішень.

Застосування статистичних методів в управлінні впливає з таких функцій статистики, як прогностична та аналітична. Сутність прогностичної полягає в оцінці ймовірності тих чи інших подій, які відбуваються в досліджуваному процесі, показників різних випадкових величин, пов'язаних із досліджуванним процесом. За допомогою цієї функції можна отримати сигнал про можливість появи кризових явищ у досліджуваному процесі, якщо не вносити змін в управління ним. Аналітична функція статистики полягає, по-перше, у кількісному дослідженні тенденцій розвитку досліджуваного процесу; по-друге, увивченні цього процесу в динаміці; по-третє, у вимірюванні взаємозв'язків між факторами, які впливають на процес, та результатами.

Кількісна оцінка фінансового потенціалу міста дає можливість забезпечити вирішення таких завдань:

- сприяє визначенню додаткових резервів та можливостей їх використання для збільшення джерел доходів, які можна використати для комплексного соціально-економічного розвитку міст;
- дозволяє оцінити передумови розвитку міст, виявити можливості для задоволення потреб громадян, які проживають на даній території;
- визначає ступінь використання наявних ресурсів для досягнення соціального та економічного ефекту розвитку міста.

Статистичне забезпечення управління (СЗУ) фінансовим потенціалом міста – це сукупність статистичних методів, які використовуються для створення системи управління фінансовими ресурсами на муніципальному рівні, а саме – для оцінки ефективності використання податкового потенціалу, показників доходів і видатків місцевого бюджету, доходів суб'єктів підприємницької діяльності та домогосподарств, основних напрямків інвестиційної діяльності на

муниципальному рівні, та в цілому комплексу соціально-економічних чинників, що справляють вплив на рівень ФПМ. Основна мета СЗУ – виявлення можливостей та резервів підвищення ефективності формування та використання ФПМ.

Технологію СЗУ визначають як єдність його методичного, організаційного та інформаційного аспектів. Вона охоплює сукупність і класифікацію завдань управління, послідовність їх вирішення, статистичні методи обґрунтування [11, с. 217] забезпечує комплексну інформаційно-аналітичну підтримку формування рішень в сфері управління підсистемами фінансового потенціалу міста (табл. 1).

Враховуючи складність такої економічної системи як

ФПМ, для прийняття обґрунтованих управлінських рішень необхідно володіти відповідною інформаційною базою про його структуру, характер взаємодії всіх компонент та параметрів, зовнішні та внутрішні фактори, а також відповідним інструментарієм. Інформаційною базою можуть бути офіційні дані податкових адміністрацій та статистичних управлінь. Тому виникає необхідність створення системи муніципальної статистики, правова база якої відсутня. Необхідність збору та систематизації інформації на рівні міст є прерогативою місцевих органів влади. Переваги розвитку муніципальної статистики будуть очевидними тільки у випадку реформування територіальної організації місцевого самоврядування.

Таблиця 1. Завдання та напрямки статистичного аналізу ФПМ

Підсистеми	Цілі	Завдання та напрямки статистичного дослідження
Податковий потенціал	Ефективне використання наявної податкової бази, вдосконалення системи адміністрування податків, моніторинг податкових ризиків	Аналіз динаміки та структури надходження податків та місцевих зборів, заборгованості та недоїмки по їх сплаті. Оцінка взаємозв'язку між податковими надходженнями до бюджету міста та факторами, які впливають на цей процес. Прогнозування надходжень доходів місцевих бюджетів
Бюджетний потенціал	Формування та використання бюджету міста на основі принципу прозорості	Облік надходження та витрачання державних коштів, зокрема: – моніторинг звітності державних органів, які забезпечують надходження податкових і неподаткових доходів до бюджету міста; – моніторинг фінансування бюджетних витрат і використання розпорядниками бюджетних коштів отриманих асигнувань; – моніторинг залучення внутрішніх і зовнішніх запозичень до бюджету та витрачання коштів на їх погашення та обслуговування. Оцінка обґрунтованості проектів доходів бюджету міста. Планування бюджетних видатків на основі прогнозу податкових надходжень та оцінки потреб отримувачів бюджетних коштів. Аналіз фінансової автономії міста.
Інвестиційний потенціал	Оптимізація системи економічних відносин у сфері формування сприятливого інвестиційного клімату та процесі залучення зовнішніх інвестицій, визначення механізмів та інструментів їх реалізації.	Аналіз динаміки та структури інвестицій в основний капітал суб'єктів господарювання в розрізі КВЕД. Аналіз динаміки залучення зовнішніх інвестицій: ПІІ та через механізм випуску боргових цінних паперів. Формування інформаційного середовища про інвестиційну привабливість міста
Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання	Монетарні та немонетарні цілі	Оцінка кредито- і податкоспроможності, інвестиційної привабливості. Превентивна оцінка банкрутства.
Фінансовий потенціал домогосподарств	Використання доходів домогосподарств якості бюджетних, кредитних, страхових ресурсів, залучення їх до інвестиційного процесу	Обсяг і структура доходів, заощаджень та фінансових активів Забезпеченість житлом та іншим майном Заборгованість домогосподарств Споживча поведінка

Список літератури

1. Бондарук, Т. Щодо визначення фінансів місцевого самоврядування [Текст] / Т. Бондарук // Економіст. – № 6. – 2006. – С. 44-46.
2. Волков, А. М. Проблемы перспективного планирования финансовых ресурсов [Текст] / А. М. Волков // Плановое хозяйство. №2. – 1975. – С. 10 – 14.
3. Диалог по специальной теме двадцать первой сессии Совета управляющих: устойчивая урбанизация: меры на местном уровне в целях сокращения нищеты в городах с акцентом на вопросах финансирования и планирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – http://www.unchs.org/downloads/docs/4520_49887_K0760656-r.pdf
4. Доклад Комиссии ООН по народонаселению и развитию: «Распределение населения, урбанизация, внутренняя миграция и развитие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.un.org/russian/Docs/journal/asp/ws.asp?m=E/CN.9/2008/3>
5. Европейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.niss.gov.ua/book/varnaly/008.htm>.
6. Кириленко, О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) [Текст] : навчальний посібник / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – 212 с.

-
7. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 559 с.
 8. Ляндю, А. М. Вопросы финансового баланса народного хозяйства [Текст] / А. М. Ляндю. – М., 1963. – 83 с.
 9. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс. (Предисл. Ф. Энгельса. Пер. И.И. Скворцова-Степанова). Т.І.М.: Политиздат, 1973. – 907с.
 10. Напрями активізації використання потенціалу регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/august08/10.htm>.
 11. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика [Текст] : навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333с.
 12. Тугай, Л. В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону та його оцінка [Текст] / Л. В. Тугай // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 245 – 249.
 13. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
 14. Хартія українських міст [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.logincee.org/file/15880/library>.

РЕЗЮМЕ

Маслий Вадим

Экономическая сущность и основные направления статистического анализа финансового потенциала города

Рассмотрена экономическая сущность и основные направления статистического анализа финансового потенциала города

RESUME

Masliy Vadym

The economic essence and guidelines of the city's financial potential statistical analysis

The article highlights the economic substance of the term "financial potential of the city and its structure. The main tasks and directions of statistical analysis of financial capacity are identified.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ОСОБЛИВОСТІ СТАТИСТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Здійснено класифікацію факторів, що впливають на надійність банківських установ, запропоновано рекомендації та пропозиції щодо методики такого оцінювання.

Ключові слова

Банківська діяльність, статистичне оцінювання, надійність банківських установ.

Основними завданнями дослідження банківської діяльності є одержання даних для характеристики функціонування банківської системи, а також розробка на їх основі аналітичних матеріалів для грошово-кредитного регулювання. Банківська статистика повинна забезпечити характеристику результатів діяльності банківської системи та їх прогнозування, виявити чинники, що формують її результати, а також проаналізувати вплив банківської діяльності на розвиток окремих секторів економіки країни та фінансового ринку.

Актуальність та практична значимість проблематики дослідження діяльності банківських установ в умовах світової економічної кризи зумовлює підвищений інтерес до неї як у наукових колах, так і серед фахівців-практиків. Окремі аспекти статистичного аналізу банківської діяльності розглянуті у працях А. Головача, С. Герасименка, А. Єріної, В. Захожая, І. Ковалевського, Н. Парфенцевої, А. Ревенка, Б. Ренца. У контексті теоретичних, методичних та організаційно-практичних питань функціонування банківської системи важливе значення мають праці В. Вітлінського, О. Заруби, А. Мороза та ін. Проте, на нашу думку, залишається поза увагою дослідників статистичне оцінювання факторів, які впливають на надійність банківських установ.

Проаналізувавши економічну ситуацію в Україні на кінець 2009 року, можна окреслити такі риси: девальвація гривні; зростання цін на енергоносії; спад виробництва; збільшення чисельності збиткових підприємств; скорочення прямих іноземних інвестицій; зростання недовіри населення до діяльності банківських установ, у зв'язку із невиконанням останніми своїх зобов'язань (неповернення депозитних вкладів); скорочення платоспроможного попиту; зниження рівня життя населення; стрімке зростання чисельності безробітних; падіння інвестиційної активності банківських установ у результаті звуження ресурсної бази.

Метою статті є оцінювання та класифікація факторів, що впливають на надійність банківських установ.

При аналізі банківської діяльності дослідник стикається з багатоаспектністю її опису, тобто з необхідністю враховувати велике число показників. Багато з цих ознак можуть бути взаємозв'язаними та значною мірою дублювати одна одну. У той же час нерідко ознаки лише в непрямій формі відображають найбільш істотні, але непіддатливі безпосередньому спостереженню і вимірюванню внутрішні, приховані властивості явищ. Тільки велика сукупність безпосередньо вимірюваних ознак дозволяє зіставляти досліджувані показники.

У такого роду ситуаціях представляється природною спроба сконцентрувати інформацію шляхом вираження великої кількості початкових непрямих ознак через меншу кількість більш емнісних внутрішніх характеристик явища. При цьому передбачається, що найбільш об'ємні характеристики виявляться одночасно найбільш істотними, визначальними. Для розв'язання таких завдань і призначені методи факторного аналізу [1, с. 337].

Сутність методів факторного аналізу полягає в переході від опису деякої множини досліджуваних об'єктів, заданого великим набором непрямих безпосередньо вимірюваних (первинних) ознак, до їх опису меншим числом максимально інформативних глибинних змінних, що відображають найбільш істотні властивості явища. Такого роду змінні, що називаються факторами, є певними функціями первинних ознак. У більшості випадків фактори є латентними (прихованими) ознаками, які не підлягають прямому вимірюванню, але здійснюють безпосередній вплив на досліджуване явище чи процес.

Факторний аналіз не вимагає апріорного підрозділу змінних на залежні та незалежні, оскільки всі змінні в ньому розглядаються як рівноправні.

Завдання факторного аналізу банківської діяльності полягає в тому, щоб визначити кількість і природу найбільш істотних і незалежних функціональних характеристик явища.

У дослідженнях банківської діяльності початкові параметри несуть, як правило, велике змістове навантаження, тобто вони є змістовними ознаками. Головна мета факторного аналізу при цьому полягає в агрегації даних, спрямованій на виявлення загальних закономірностей. У наш час накопичено великий досвід (без застосування факторного аналізу) введення різних узагальнених індикаторів, що операціоналізують використання загальних понять. Через це у соціально-економічних дослідженнях, знаходження та інтерпретації факторів є, як правило, лише першим завданням факторного аналізу. Друге завдання полягає у побудові так званої матриці факторних вагових коефіцієнтів, елементи якої породжують значення факторів (нових інтегральних індикаторів) для кожного об'єкта, що вивчається [2. с. 34].

Для визначення якості подання вихідних ознак за допомогою системи факторів потрібно ввести певний показник, який і буде виступати мірилом цієї якості. Необхідно, щоб значення такого показника-критерія можна було би визначати за коефіцієнтами матриці факторних навантажень. Найкращою матрицею факторних навантажень можна вважати ту, для якої побудований критерій приймає найбільше значення.

У факторному аналізі вихідні змінні повинні вимірюватись за допомогою шкали інтервалів. Це пов'язано з тим, що розрахунки базуються на використанні кореляційної (у загальному випадку коваріаційної) матриці. Крім того, подання змінних у вигляді лінійної комбінації прихованих факторів і використання оцінок факторів через лінійні комбінації вихідних змінних для порядкових даних неможливе.

Факторний аналіз одержав визнання як універсальний метод компактного подання великих масивів статистичних і емпіричних даних. У даний час він широко використовується для обробки даних. Набір сучасних методик факторного аналізу достатньо великий, тому вважаємо доцільним розглянути лише найбільш поширені методи [1. с. 337].

Узагальнюючи викладене, можна запропонувати До них належать:

- мінімізація опису, тобто визначення основних аспектів відмінностей між об'єктами спостереження;
- формулювання та перевірка гіпотези про природу основних аспектів відмінностей між об'єктами;
- виявлення структури взаємозв'язків у наборі ознак, перевірка гіпотези про взаємозв'язки та взаємозамінність ознак;
- зіставлення структури декількох наборів ознак;
- побудова узагальненого показника (або групи показників);
- ранжування об'єктів спостереження;

- здійснення типологізацій об'єктів спостереження;
- перетворення вихідних даних для використання в інших моделях.

Надійність банків формується під впливом факторів, що визначають зовнішню і внутрішню стійкість банків. Внутрішня стійкість визначається таким рівнем функціонування, при якому забезпечується високий фінансовий результат, а зовнішня залежить від розвитку економіки країни.

Наявність різноманітних факторів, що впливають на банківську діяльність, робить необхідною їхню класифікацію, в основу якої можуть бути покладені наступні ознаки:

- за масштабністю дії розрізняють фактори макросередовища та мікросередовища;
- за місцем виникнення: зовнішні та внутрішні;
- за приналежності до досліджуваного об'єкта: ендегенні та екзогенні;
- за важливістю результату: основні та другорядні;
- за структурою: прості та складні;
- за часом дії: постійні та тимчасові;
- за тривалістю: короткострокові, середньострокові та довгострокові;
- за прогнозуванням передбачуваності: детерміновані, стохастичні та невизначені;
- за керованістю: регульовані та нерегульовані;
- за спрямуванням впливу: стимулюючі, стримуючі та нейтральні;
- за якістю зв'язку: сильні, середні та слабкі;
- за характером впливу: безпосередні або опосередковані;
- за характером інформації: кількісні та якісні.

Наведена класифікація є демонстрацією того, яким чином і у яких аспектах можна здійснити оцінювання надійності банківських установ, оскільки дає альтернативні підходи до її дослідження. Варто врахувати, що в класифікації наведені не всі напрямки вивчення факторів, а ті, які найцінніші в аналізі та доступні дослідникам.

З огляду на те, що банківська установа є одночасно й суб'єктом, і об'єктом відносин у ринковій економіці, в той же час вона має можливості впливати на динаміку різних факторів, найбільш важливим є їх розподіл на фактори мікросередовища та макросередовища.

Економічні явища, особливо в банківській практиці, мають багатоаспектний вияв, тому їх не можна відобразити за допомогою одного окремо взятого показника. У таких випадках необхідно використати систему, яку можна подати як сукупність взаємозалежних показників, із багаторівневою структурою, спрямованих на вирішення конкретного завдання. Показники системи повинні бути пов'язані, розташовані з урахуванням певної послідовності й логіки. З огляду на особливості оцінювання надійності банківських установ, побудова системи показників повинна ґрунтуватися на певних

Фактори, що впливають на надійність банківської установи

Фактори	
мікросередовища	макросередовища
внутрішньобанківські взаємовідносини	політичні
відносини із клієнтами	економічні
відносини з конкурентами	соціальні
якість керування активами, пасивами, ризиками та інше.	фінансові
	демографічні
	екологічні та інші

методологічних принципах, зокрема показники повинні:

- бути адекватними економічному змісту діяльності банківських установ;
- найбільш повно відображати результати функціонування банківських установ;
- формуватися з урахуванням сформованої практики звітності, а також за необхідності, отримуватись із додаткових джерел інформації;
- відображати не тільки внутрішні, але й зовнішні зв'язки;
- містити найбільш істотні фактори, що піддаються формалізації;
- бути орієнтованими не тільки на кількісні, але й якісні зміни;
- постійно вдосконалюватися й доповнюватися новими показниками відповідно до розвитку напрямків роботи банківських установ;
- відображатись абсолютними, відносними та середніми величинами.

Всі показники системи повинні бути взаємозалежними, а визначення місця кожного повинне зумовлюватись його значимістю саме в цьому аспекті. Диференційований підхід до побудови системи дозволяє поглибити якісні характеристики діяльності, розглянуті в єдності основних групувальних ознак.

Відповідно до запропонованих напрямків оцінювання функціонування банківських установ були виділені показники надійності макро- та мікросередовища. Такий підхід у наш час є актуальним, тому що важливо, з одного боку, відповісти на запитання про ступінь надійності банківської системи загалом, що складає головним чином із сукупності банківських установ, а з іншого боку – досліджувати діяльність конкретної банківської установи.

Система показників для оцінювання надійності банківських установ на макрорівні (рис. 1) дає кількісну

та якісну характеристику структури банківського сектора.

Нами пропонується використовувати чотири блоки підсистеми показників, кожний з яких характеризує відповідний аспект діяльності банківських установ.

Формування ресурсної бази банківських установ може бути досліджено за допомогою трьох груп показників, що характеризують обсяг власного капіталу банку, залучених та запозичених ресурсів. Структура банківських ресурсів може у контексті надійності показати основні джерела формування ресурсної бази.

Особливу роль у дослідженнях повинна відігравати оцінка ефективності діяльності. Загалом ефективність – складна економічна категорія, тому найбільш істотні характеристики, такі, як багатомірність, динамічність, взаємозв'язок, знаходять своє відображення саме через цю категорію. У загальному вигляді ефективність є відношенням результату до використаних ресурсів (або витрат). Співвідношення між динамікою результату й динамікою ресурсів (витрат) визначає характер економічного зростання. При цьому перевищення темпу зростання результату над темпом зростанням ресурсів (або витрат) свідчить про переважно інтенсивний економічний розвиток.

На мікрорівні здійснюється оцінювання надійності окремих банківських установ на основі системи показників (рис. 2).

Важливість наведеної класифікації полягає у тому, що на її основі можна моделювати діяльність банківських установ, здійснювати пошук резервів збільшення прибутку. Включені до системи показники взаємозалежні та дають комплексну оцінку надійності банківської установи. Однак слід відзначити, що підсистему фінансових показників варто виділити та вважати первинною стосовно соціальних і економічних показників.

Підсумовуючи вищенаведене зазначимо, що зміни,



Рис. 1. Система показників для оцінювання надійності банківських установ на макрорівні

які відбуваються у банківській сфері, зумовлюють необхідність їхнього комплексного дослідження. Оптимізація та надійність функціонування цієї сфери забезпечується грошово-кредитним регулюванням, здійсненим на макрорівні, а також на мікрорівні шляхом саморегулювання в окремій банківській установі. За

допомогою системи показників необхідно оцінити надійність банківських установ, що має велике значення в статистичному аналізі їх діяльності. Подальші дослідження показників доцільно спрямовувати на побудову інтегральної оцінки надійності банку, що є заключним етапом аналізу.

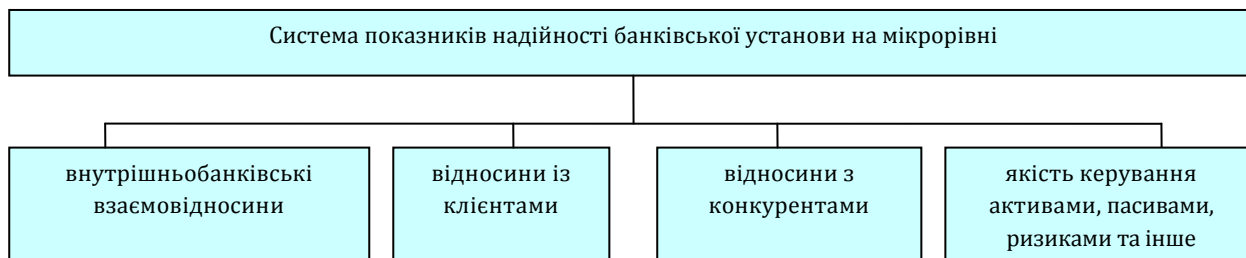


Рис. 2. Система показників надійності банківської установи на мікрорівні

Список літератури

1. Многомерний статистичний аналіз в економіці [Текст] : посібник для вузів / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шефер ; под ред. В. Н. Тамашевич. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
2. Григорук, П. М. Багатомірне економіко-статистичне моделювання [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / П. М. Григорук. – Львів : Новий Світ-2000, 2006. – 148 с.

РЕЗЮМЕ

Матийчук Любомир

Особенности статистического оценивания надежности банковских учреждений

Осуществлена классификация факторов, которые влияют на надежность банковских учреждений, предложены рекомендации и предложения относительно методики такого оценивания.

RESUME

Matyuchuk Lyubomyr

Features of statistical evaluation of bank institutions reliability

Classification of factors which influence on reliability of bank institutions is carried out, recommendations and suggestions are offered in relation to the method of such evaluation.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2010 р.

Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри державного і муніципального управління,
Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНИХ УТВОРЕНЬ: МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД

**(науково-дослідна робота виконувалася за рахунок бюджетних коштів МОН України,
наданих як грант Президента України)**

Запропоновано методику проведення стратегічного аналізу економічного розвитку муніципальних утворень. Традиційна модель SWOT-аналізу адаптовано для отримання бальних оцінок шляхом аналізу основних підсистем муніципальної системи. Напрацьовано механізм формалізованого пошуку потенційних точок зростання муніципальної економіки.

Ключові слова

Стратегічний аналіз, економічний розвиток муніципального утворення, муніципальна економіка.

Питання забезпечення стратегічного розвитку територіальних утворень різного ієрархічного рівня, зокрема й муніципальних утворень, є сьогодні однією з найбільш обговорюваних та дискутованих управлінських проблем, з огляду на необхідність забезпечення певної визначеності, спрямованості та антикризовості цього розвитку. Розробити вдалу стратегію розвитку певної системи, яка б ґрунтувалася на адекватній соціально-економічній базі, можливо на основі застосування технологій стратегічного аналізу, що визначає актуальність представленої роботи.

Проблема стратегічного управління розвитком регіону та муніципальних утворень певним чином висвітлена в працях зарубіжних і вітчизняних вчених. Методологічні засади стратегічного управління територіальних систем висвітлено в працях Р. Брусака, Г. Дробенка, Ю. Свірського [1], А. Мельник [3], В. Іванова, А. Коробової [5], Е. Войцеховського [9], Ю. Шарова [7], комплексних теоретико-методичних посібниках [6; 8]. Однак поза сферою наукового пошуку опинилася проблема стратегічного аналізу розвитку муніципальних утворень.

Завданням статті є напрацювання методики стратегічного аналізу економічного розвитку муніципальних утворень із використанням інноваційних управлінських технологій.

Процес проведення стратегічного аналізу є певною чином творчим. Робочі групи експертів і модератори подають своє бачення проблем і потенціалу муніципального утворення економіки, значно активізуючи суб'єктивний чинник. У стратегічному плануванні необхідним є виконання умов

рівновіддаленості, об'єктивності та незалежності від економічних суб'єктів, зниження чинника ризику ухвалення помилкової або пролобійованої стратегії, що в даній ситуації підсилює необхідність максимальної формалізації процесу. Елементи, які закладаються в технологію проведення SWOT-аналізу, у кожному випадку різні, оскільки група розробників стратегії самостійно створює список напрямів, аналіз яких, можливо, не враховує (або не повністю враховує) всі чинники життєдіяльності муніципальної економіки. Фактично суб'єктивний чинник виявляється до початку процедури аналізу. Крім того, таке становище ускладнюється неможливістю проведення порівняльного аналізу досягнутого рівня розвитку конкретного муніципального утворення з іншим, їх групування за заданими критеріями, характеристиками та труднощами з пошуком аналога. Таким чином, думки експертів, також не мають чіткої структуризації, оскільки напрями, за якими здійснюється аналіз, вибираються довільно. Отримані результати аналізу не дозволяють ухвалити чіткі рішення із реалізації стратегії, оскільки кількісні характеристики плюсів і мінусів за кожним напрямком не враховуються. Рішення про розробку певних напрямів ухвалюється в умовах невизначеності, практично за запропонованим списком, без наявності оцінкових і порівняльних характеристик кожного.

Для вирішення вищезгаданих проблем нами пропонується проводити стратегічний аналіз максимально формалізовано, орієнтуючись на необхідність стійкого розвитку муніципального утворення.

Запропонована методика складається з шести етапів: створення робочої групи та формування плану робіт; фіксація існуючого стану муніципальної економіки; визначення пріоритетів розвитку та об'єктів реформування періоду, що планується, на основі матриці SWOT-аналізу; формування сценарію розвитку та набору стратегій діяльності; формування інвестиційних програм на основі обраних точок зростання; моніторинг і контроль ефективності роботи проектів.

1. Створення робочої групи і формування плану робіт. Для проведення робіт з стратегічного аналізу та вибору точок зростання муніципальної економіки розробники стратегії утворюють робочу групу. До складу групи повинні входити провідні експерти за всіма основними складовими підсистемами муніципального утворення: людський розвиток, соціальна підсистема, підсистема політичного управління, економічна підсистема, підсистема інфраструктури, підсистема навколишнього середовища.

2. Фіксація існуючого стану муніципальної економіки. Формується початкова модель стану муніципальної економіки за допомогою проведення анкетування за вказаними підсистемами. Експерти визначають переваги/недоліки, можливості/загрози щодо елементів підсистеми. Для полегшення заповнення анкети експерти інформуються про структуру даних підсистем (табл. 1).

3. Визначення пріоритетів розвитку та об'єктів реформування періоду, що планується, на основі матриці SWOT-аналізу. Отримані результати ранжуються за матрицею інцидентності. Потім визначаються області систем муніципального утворення, що дозволяють виділити найбільш значимі, тобто поля максимального потенціалу. Матриця інцидентності є аналізом взаємодії підсистем муніципального утворення та його потенційних можливостей. Для обґрунтування точок зростання муніципального утворення визначаються області максимальних можливостей і загроз, для чого отримані матриці пересортовуються — елементи й ідентифіковані експертами характеристики систем, що отримали максимальні бали, переносяться в центр матриці, утворюючи відповідну область точки зростання в кожній системі. Межі цих областей визначаються на рівні 60 %. У матрицях можливостей визначаються потенціали, що отримали максимальні бали (виділяються рамкою). Аналогічним чином проводиться сортування матриць за загрозами. При цьому елементи систем переставляються відповідно до пересортованих матриць за можливостями. Накладаючи матриці загроз на матриці можливостей виділяють можливості, що знаходяться у зоні мінімального та максимального ризику (зони ризику виділені сірим кольором на матрицях можливостей) (табл. 2).

Таблиця 1. Елементи підсистем муніципального утворення

<p align="center">Економічна підсистема</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Домогосподарства. 2. Суб'єкти господарювання (приватні підприємці, середній і великий бізнес, державні і муніципальні структури). 3. Фінансові структури (банки, інвестиційні, страхові, лізингові компанії, фонди). 4. Промисловий сектор. 5. Ресурси (матеріальні, природні, трудові, фінансові, технологічні). 6. Торгівельний сектор. 7. Сектор послуг. 8. Міжмуніципальна економіка. 	<p align="center">Інфраструктура</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Транспортна система. 2. Зв'язок і комунікації. 3. Житлово-комунальна система. 4. Полігони зберігання та знищення відходів. 5. Території кладовищ. 6. Містобудівна схема. 7. Розміщення промислових об'єктів. 8. Система постачання муніципальних утворень.
<p align="center">Соціальна підсистема</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Демографія (чисельність, стать, вік, соціальний і національний склад, кваліфікаційно-професійний рівень). 2. Розподіл доходів і соціальна структура. 3. Соціальна інфраструктура (установи освіти, охорони здоров'я, культури, заклади харчування і побутового обслуговування, житло). 4. Соціальна політика (молодь, пенсіонери, інваліди, малозабезпечені). 5. Соціальні відносини. 6. Громадські комунікації (ЗМІ, інтернет). 7. Громадський порядок, безпека (злочинність, наркоманія). 8. Релігійні конфесії. 	<p align="center">Підсистема політичного управління</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Політичні інститути (структура і організація регіональних і муніципальних систем управління). 2. Політичне життя (партії, рухи, організації, система виборів, опозиція). 3. Політична система (взаємини між муніципальною і державною владою). 4. Муніципальна політика (бюджетна, податкова, соціальна, зовнішньоекономічна, техніко-технологічна). 5. Політика муніципальної співпраці (міста-побратими, регіональні та муніципальні асоціації). 6. Столичні і представницькі функції (регіональний, промисловий, торговельний центр регіону). 7. Система правового регулювання. 8. Функції, делеговані регіональною та центральною владою.
<p align="center">Ресурси та навколишнє середовище</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Атмосфера та гідросфера. 2. Природні ресурси. 3. Екосистеми та біологічні види. 4. Виснаження і регенерація ресурсів. 5. Збирання і переробка відходів та матеріалів. 6. Забруднення навколишнього середовища. 7. Екологічна деградація. 8. Асимілююча здатність навколишнього середовища. 	<p align="center">Людський розвиток</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Громадянські права і свободи людини. 2. Соціальна справедливість та рівень матеріального добробуту. 3. Рівень здоров'я. 4. Право на працю, кваліфікація. 5. Соціальна інтеграція та участь в політичному житті. 6. Спеціалізація, освіта в зрілому віці. 7. Перспектива планування сім'ї. 8. Відпочинок, дозвілля і творчість.

Таблиця 2. Приклад матриці можливостей економічної системи муніципального утворення

Можливості	Елементи системи										Разом
	Домогосподарства	Суб'єкти господарювання	Фінансові структури	Промисловий сектор	Ресурси	Торгівельний сектор	Міжмуніципальна економіка	Сектор послуг			
Страховання ризиків	4		1	2	5	3	2	1			18
Створення біржі праці	1	5	2	3	4	2	1	2			20
Створення ярмаркового центру інноваційної техніки та виробництва	1		4	3	1	3	3	3			21
Створення міжрегіональних торговельних майданчиків	1	1	4	4	5	5	5	4			29
Створення енергетичних виробництв	1	5	4	4	5	3	3	2			22
Створення ринку фінансових послуг	5	1	2	2	5	3	3	5			26
Розвиток інформаційних технологій	1	2	5	3	5	3	3	2			24
Виробництво сучасних матеріалів	1	2	2	3	1	3	3	1			16
Разом	15	19	24	24	31	25	23	20			

4. *Формування сценарію розвитку та набору стратегій діяльності.* Робочій групі пропонується сформулювати та погодити сценарій розвитку муніципальної економіки, що випливає з аналізу, проведеного на попередньому етапі, на період планування. Для ідентифікації сценаріїв стратегічного розвитку проводиться трансформація потенціалів підсистем муніципального утворення у види економічної діяльності за КВЕД. Кожному з членів робочої групи пропонується заповнити класифікатор пошуку кластерів, де експерт перебирає взаємозв'язок між потенційними можливостями муніципальної економіки та потенційними видами економічної діяльності. Внесок визначається експертами за допомогою анкетування. Види діяльності (сектор, галузь), що отримали максимальні бали, стають основою майбутніх кластерів. Спираючись на спільність суміжних галузей, а далі - кластерів, експертна група ідентифікує точки зростання муніципального утворення. Наявність бальних оцінок потенційних можливостей і загроз дозволяє визначити їх вклад у формування точок зростання. Чисельні дані SWOT-аналізу дозволяють візуально отримати інформацію про взаємозв'язок між підсистемами муніципального утворення і точками зростання.

5. *Формування інвестиційних програм на основі обраних точок зростання.* Аналітична група розробників формує перелік інвестиційних проектів, в якому вказуються необхідні заходи щодо переходу із зафіксованого існуючого стану муніципального утворення в заданий стратегією майбутній стан. Формування переліку проводиться за допомогою аналізу еталонного муніципального утворення, що має аналогічну, економічно функціонуючу точку зростання. Визначається прив'язка муніципального утворення до

аналізованого — враховуються специфічні чинники. Вибудовується структура й економічна модель точки зростання. На основі моделі складається список необхідних інвестиційних проектів (створення відсутніх або розвиток наявних елементів структури), оцінюється їх економічна ефективність. Здійснюється проведення інвестиційного конкурсу з продажу проектів і підтримка діяльності інвесторів органів місцевого самоврядування.

6. *Моніторинг і контроль ефективності роботи проектів.* Розробники програм формують інтегральний індекс «точок зростання» муніципального утворення, що відображає стан і динаміку розвитку системи в цілому.

Таким чином, поєднання методики теорії стійкого розвитку і традиційної моделі стратегічного SWOT-аналізу дозволяє фрагментувати модель муніципального утворення на шість підсистем, елементи яких володіють ресурсно-орієнтованою прив'язкою. Дана систематизація дозволяє створити бальні характеристики можливостей і загроз муніципального утворення і на основі матриць інцидентності визначити потенціали розвитку, що максимальньо реалізуються. Адаптація моделі класифікатора стратегій, що використовується в корпоративному секторі, дає можливість ідентифікувати «точки зростання» на основі бальних характеристик виявлених потенціалів. Методика може бути застосована в практиці муніципального управління, а також в стратегічному аналізі економіки муніципальних утворень і формуванні стратегій їх стійкого соціально-економічного розвитку. Її ситуаційна адаптація, залежно від характеристик конкретного муніципального утворення, становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у сфері муніципального стратегічного аналізу.

Список літератури

1. Дробенко, Г. О. *Стратегічне планування розвитку територіальних громад [Текст]* / Г. О. Дробенко, Р. Л. Брусак, Ю. І. Свірський. – Львів: Сполом, 2001. – 118 с.
2. Коломийчук, В. С. *Соціально-економічний розвиток адміністративного району в умовах перехідної економіки [Текст]* / В. С. Коломийчук. – Тернопіль: Укрмедкнига, 2001. – 440 с.
3. Мельник, А. Ф. *Державне регулювання економіки [Текст]* / А. Ф. Мельник. – К.: ІСДО, 1994. – 272 с.
4. *Міське самоврядування: світовий та український досвід [Текст]* / За ред. А. Ткачука. – К.: Заповіт, 1998. – 187 с.
5. *Муниципальный менеджмент [Текст]: справочное пособие / под. ред. В. А. Иванова, А. Н. Коробова.* – М.: ИНФРА-М, 2002. – 718 с.
6. *Проблеми комплексного розвитку території [Текст].* – К.: Наукова думка, 1994. – 296 с.
7. Шаров, Ю. П. *Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти [Текст]* / Ю. П. Шаров. – Дніпропетровськ: Видавництво УАДУ, 2001. – 303 с.
8. *Strategie regionalne [Tekst]: poradnik – PARR, 1997. – 45 s.*
9. *Wojciechowski, E. Samorząd teretorialny w warunkach gospodarki rynkowej [Tekst]* / E. Wojciechowski. – Warszawa: PWN, 1997. – 150 s.

РЕЗЮМЕ

Монастирський Григорій

Стратегический анализ экономического развития муниципальных образований: методический подход

Предложена методика проведения стратегического анализа экономического развития муниципальных образований. Традиционная модель SWOT-анализа адаптирована для получения бальных оценок путем анализа основных подсистем муниципальной системы. Нарработан механизм формализованного поиска потенциальных точек роста муниципальной экономики.

RESUME

Monastyrskyy Grygoriy

Strategic analysis of economic development of municipalities : methodical approach

The method of leadthrough of strategic analysis of economic development of municipalities is offered. The traditional model of SWOT-analysis is adapted for the receipt of ball estimations by the analysis of basic subsystems of the municipal system. The mechanism of the formalized search of potential points of growth of municipal economy is produced.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2010 р.

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Проаналізовано економічний потенціал регіонів України на основі показників соціально-економічного розвитку. Оцінено територіальну структуру інноваційного потенціалу космічної галузі України. Запропоновано кластеризацію регіонів з урахуванням концентрації інноваційної складової економічного потенціалу.

Ключові слова

Економічний потенціал, соціально-економічний розвиток, кластер, високотехнологічні підприємства, космічні технології, концентрація інноваційного потенціалу.

Показники інноваційності економіки є важливим чинником формування економічного потенціалу країни, оскільки говорять про поточний ступінь соціально-економічного, технологічного розвитку та спроможність динамічно розвиватися на перспективу. Акумуляція інноваційного потенціалу у стратегічних галузях, що виробляють наукоємну, високотехнологічну продукцію, ставить перед провідними вітчизняними підприємствами завдання підвищення конкурентоспроможності країни. У цьому контексті підприємства космічної галузі можна назвати «двигуном» процесу переходу до інноваційної економіки. Але на сьогоднішній день існує необхідність концентрації економічного потенціалу регіонів, в яких розташовані космічні підприємства. Процесом, що дозволить це зробити, може бути кластеризація.

Дослідження наукових праць з проблематики економічного потенціалу виявляє значні відмінності у напрямках аналізу, оскільки наповнення категорії «потенціал» подається через виділення його складових елементів, взаємодія яких забезпечує функціонування суб'єкта господарювання, а категорія «економічний потенціал країни» вживається як синонім «конкурентоспроможності країни» [1-6]. Кластеризація, яка сприятиме налагодженню систематичних відносин учасників кооперації і більш повному використанню складових їх економічних потенціалів, ґрунтується на умові територіальної близькості регіонів. Але, на думку автора, загальноприйняті принципи кластеризації, значний внесок у дослідження яких зроблено вченим С. Соколенком [7], для космічної галузі можуть бути скореговані.

Метою цієї статті є теоретичне обґрунтування створення кластерної структури із осередків космічної галузі

України. Основними завданнями для досягнення встановленої мети автор вважає такі: на основі показників соціально-економічного розвитку оцінити економічний потенціал регіонів, в яких розташовані підприємства космічної галузі; визначити особливості діяльності підприємств у сфері дослідження і використання космічного простору; окреслити теоретичну структуру інноваційного потенціалу в межах кластера у космічній галузі України.

Згідно з даними Всесвітнього Економічного Форуму (Давос, Швейцарія), Україна значно погіршила свої позиції за показником глобальної конкурентоспроможності (зниження рейтингу 2009-2010 рр. на 10 позицій порівняно з рейтингом 2008-2009 рр.) [8]. Зокрема це можна пояснити зниженням рейтингу за показниками абсорбції технологій на рівні промислових підприємств, законодавчого регулювання технологій, обсягів прямих іноземних інвестицій, трансферу технологій (табл. 1).

Проблемним питанням у процесі стимулювання і підтримки інноваційної діяльності в Україні залишаються державні закупівлі високотехнологічних продуктів та використання патентів. Деякі парламентарії озвучують думку, що на сьогодні Закон «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» підтримує імпортерів виробників та корупційні схеми [9] і, таким чином, є негативним чинником визначення конкурентоспроможності країни. Необхідність нарощення економічного потенціалу країни спонукає до аналізу внутрішнього інноваційного середовища, соціально-економічного розвитку окремих регіонів.

Таблиця 1. Індикатори технологічної готовності української економіки за 2005-2010 рр., місце в рейтингу *

Індикатор	2009-2010 рр. (серед 133 країн)	2007-2008 рр. (серед 131 країн)	2005-2006 рр. (серед 114 країн)
Наявність найновіших технологій	90	97	80
Абсорбція технологій на рівні підприємства	97	91	82
Законодавче регулювання інформаційно-комунікаційних технологій	90	83	84
Прямі іноземні інвестиції та трансфер технологій	116	106	108
Загальна величина індикатора технологічної готовності	80	93	85

складено автором на основі [8; 10].

Стратегічні підприємства космічної галузі України зосереджені у трьох регіонах: Дніпропетровській, Харківській областях та м. Київ. Результати дослідження чинників міжнародного інвестиційного середовища свідчать, що саме ці регіони очолюють рейтинги соціально-економічного розвитку регіонів України, мають значні показники припливу іноземних інвестицій. Інші підприємства галузі розташовані у АР Крим, Херсонській та Чернігівській областях (табл. 2).

Аналізуючи дані з табл. 2 у динаміці, можна стверджувати, що за індексом фізичного обсягу валового регіонального продукту відбулося погіршення соціально-економічного стану регіонів України. Так, індекс

фізичного обсягу валового регіонального продукту по Дніпропетровській області скоротився у I півріччі 2009 р., порівняно з відповідним періодом 2008 р., на 28,9 %. У січні 2010 р. по Дніпропетровській області спостерігалось зростання індексу промислового виробництва (у січні 2009 р. цей показник становив 58,6), що є найбільшим серед розглянутих регіонів. У 2009 р. по Дніпропетровській області відбулося поживлення притоку прямих іноземних інвестицій (у 2008 р. темп зростання обсягу прямих іноземних інвестицій становив 90,9). Скорочення обсягів продукції на експорт по Дніпропетровській області спричинило певне зниження коефіцієнту покриття (з 1,52 у 2008 р. до 1,45 у 2009 р.).

Таблиця 2. Основні показники соціально-економічного розвитку регіонів України (станом на січень 2010 р.)

Регіони	Показники			
	Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту (за I півріччя 2009 р.), %	Індекс промислового виробництва (за січень 2010 р.), %	Темп зростання прямих іноземних інвестицій (за 2009 р.), %	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (за 2009 р.)
Дніпропетровська обл.	76,6	135,0	105,4	1,45
м. Київ	84,7	97,4	117,0	0,33
Харківська обл.	85,2	118,6	127,6	0,9
АР Крим	86,7	117,5	115,5	2,27
Херсонська обл.	90,8	92,2	103,1	2,82
Чернігівська обл.	87,1	97,1	92,6	0,92

* складено автором на основі [11].

Наукове зацікавлення викликають праці М. Корнеєва, присвячені фінансовому стимулюванню соціально-економічного розвитку територій.

Згідно з методикою, запропонованою М. Корнеєвим, розрахунок стимулюючої схильності до фінансової автономії регіону визначається на основі взаємозв'язку між параметрами економічного, фінансового і соціального розвитку регіону і рівнем фінансової автономії органів місцевого самоврядування, що аналізувалися за період 2000-2008 рр. (табл. 3).

Регіони, у яких розташовані потужніші підприємства космічної галузі – Дніпропетровська і Харківська області, м. Київ – мають високий рівень фінансової автономії, характеризуються значними показниками розвитку за всіма категоріями. Вказані регіони є центрами бізнесу та фінансів, мають розвинену промислову, наукову, освітню, інноваційну базу, концентрують у собі вітчизняні та іноземні фінансово-кредитні установи, інвестиційні фонди та інноваційну інфраструктуру.

На основі диференціації регіонів науковець М. Корнеєв здійснює кластеризацію територіальних утворень

України, тобто визначає можливість об'єднання інтересів та інтегрування зв'язків між регіонами відповідних рівнів розвитку (табл. 4).

Кластери формуються на базі поточних значень показника схильності до фінансової автономії та на основі прогнозного значення цього показника. Аналізуючи табл. 4 можна зробити висновок, що пропорційність значень показників соціально-економічного розвитку регіонів дозволяє прогнозувати їх об'єднання за допомогою кластерного механізму на перспективу. Так, м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області, які на сьогодні характеризуються високими та середніми значеннями показників соціально-економічного розвитку, можуть бути віднесені до першого, основного, кластерного утворення, а Чернігівська і Херсонська області, АР Крим – до другого, допоміжного.

Опитування експертів, проведене автором, показало наступні результати щодо територіальної структури інноваційного потенціалу космічної галузі України (рис. 1).

Таблиця 3. Диференціація регіонів України, у яких розташовані підприємства космічної галузі *

Диференціація за показниками розвитку		Рівень фінансової автономії	
		високий	низький
економічного	високий	м. Київ, Дніпропетровська, Харківська області	
	середній	АР Крим	
	низький		Чернігівська, Херсонська області
фінансового	високий	м. Київ, Дніпропетровська область	
	середній	Харківська область, АР Крим	
	низький		Чернігівська, Херсонська області
соціального	високий	м. Київ	
	середній	Дніпропетровська, Харківська області, АР Крим	Чернігівська область
	низький		Херсонська область

* побудовано автором на основі [12].

Таблиця 4. Кластеризація регіонів України, в яких розташовані підприємства космічної галузі, за доходами *

	Прогнозний рівень схильності до фінансової автономії		
	За кластерами	Кластер 1	Кластер 2
Поточний рівень схильності до фінансової автономії	Кластер 1	м. Київ	
	Кластер 2	АР Крим, Дніпропетровська, Харківська області	
	Кластер 3		Чернігівська, Херсонська області

* побудовано автором на основі [12].

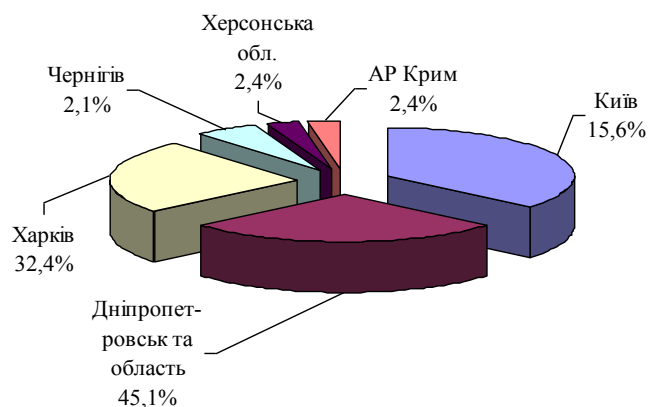


Рис. 1. Територіальна структура концентрації інноваційного потенціалу космічної галузі України, %

Територіальне розміщення підприємств космічної галузі України здійснювалося за програмно-цільовою ознакою, внаслідок чого утворилися вузькоспеціалізовані структури за кожним напрямом виробництва космічних технологій і техніки. Диференціація масштабів діяльності підприємств космічної галузі України та величини їх накопиченого інноваційного потенціалу дозволяє створити кластерну структуру з центром у м. Дніпропетровськ.

Таким чином, теоретично обґрунтовуючи створення кластерної структури із осередків космічної галузі України, автор дійшов таких висновків:

– регіони, у яких розташовані основні підприємства космічної галузі, можна поділити на дві групи: зі значним економічним потенціалом (Дніпропетровська, Харківська області, м. Київ) та низьким значенням цього показника (АР Крим, Чернігівська, Херсонська

області);

- кластеризація регіонів – осередків космічної галузі України на сьогодні не може здійснюватися лише за принципом територіальної близькості, оскільки розташування вузькоспеціалізованих космічних підприємств, перш за все, здійснювалося за програмно-цільовою ознакою;
- внаслідок запропонованої кластеризації в Україні може утворитися потужний осередок вітчизняної космонавтики з центром у Дніпропетровській області, яка, на сьогодні, концентрує найбільшу частку інноваційного потенціалу країни, і є одним з найбільших бізнесових, фінансових, промислових осередків. Регіони, що характеризуються переважно низьким рівнем економічного потенціалу, можуть увійти до кластерного утворення у вигляді підсистеми.

Список літератури

1. Горшков, Р. К. *Формирование инновационного потенциала предприятия : ресурсный подход [Текст] / Р. К. Горшков // Проблемы современной экономики. – 2004. - № 4(12). – С.9-14.*
2. Краснокутська, Н. С. *Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 232 с.*
3. Попов, Е. *Структура риночного потенціала підприємства [Текст] / Е. Попов, В. Ханжина // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С.16-22.*
4. *Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навчальний посібник / О. К. Добикіна, В. С. Рижигов, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотько, Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.*
5. Самоукин, А. И. *Потенциал нематериального производства [Текст] / А. И. Самоукин. – М. : Знание, 1991. – 174 с.*
6. Федонін, О. С. *Потенціал підприємства : формування та оцінка [Текст] : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – [Вид. 2-ге, без змін] – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.*
7. *Українські кластери [Електронний ресурс] / Сайт об'єднання учасників українських регіональних кластерів. – Режим доступу до сторінки: <http://ucluster.org/>.*
8. *The Global Competitiveness Report 2009-2010 – The World Economic Forum, Geneva, 2009.*
9. Інформаційне агентство «УНІАН» [Електронний ресурс] / Новини. – Режим доступу до сторінки: <http://www.unian.net/ukr/news/news-362291.html>.
10. Біленко, І. Ю. *Науково-технологічний розвиток України : оцінки та перспективи [Текст] / І. Ю. Біленко // Монітор конкурентоспроможності. – 2008. - № 1-2. – С.93-95.*
11. *Соціально-економічний розвиток України (регіональний розріз) за січень 2010 року [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. Новини. – Режим доступу до сторінки: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
12. Корнеєв, М. В. *Фінансова автономія органів місцевого самоврядування як інструмент регулювання економічного розвитку територій [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М. В. Корнеєв. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – 22 с.*

РЕЗЮМЕ

Нямещук Анна

Кластеризация регионов Украины на основе экономического потенциала

Проанализирован экономический потенциал регионов Украины на основе показателей социально-экономического развития. Оценена территориальная структура инновационного потенциала космической отрасли Украины. Предложена кластеризация регионов с учетом концентрации инновационной составляющей экономического потенциала.

RESUME

Nyameshchuk Anne

Clusterization regions of Ukraine on the basis of the economic potential

We analyze the economic potential of Ukrainian regions on the basis of indicators of socio-economic development. We estimate the territorial structure of the innovative capacity of the space industry of Ukraine. We propose a clustering of regions with the concentration of innovative component of the economic potential.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2010 р.

Ростислав ОКРЕПКИЙ

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет

Денис ГАРГУЛА

старший викладач кафедри маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЯВЛЕННЯ ВПЛИВУ МЕРЕЖЕВОЇ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ НА СТРУКТУРУ АУДИТОРІЇ ВЕБ-САЙТУ

Проаналізовано сучасний досвід використання інтернету як якісно нового засобу поширення рекламної інформації. Запропоновано методику виявлення впливу рекламних акцій на структуру аудиторії веб-сайту. Розроблено схему формування і зміни аудиторії сайту під впливом реклами та інших факторів, яка дозволить робити важливі висновки при плануванні мережевої рекламної кампанії і аналізі її результатів.

Ключові слова

Реклама, мережева реклама, рекламна кампанія, аудиторія веб-сайту.

Згідно з експертними оцінками, найдинамічнішим інформаційним сектором залишається і залишатиметься найближчим часом Інтернет. Інтернет можна розглядати як універсальне середовище передачі інформації і, зокрема, як засіб масової інформації та засіб поширення рекламної інформації. Нові технології надають і нові можливості, що дозволяє оптимальним шляхом з мінімальними витратами донести необхідну інформацію зацікавленим споживачам [1; 4].

Найголовнішим результатом сучасних наукових досліджень, які проводили такі вчені як Т. Бокарьов, Н. Євдокімов, А. Кантарович, М. Макарова, І. Успенський, В. Холмогоров, В. Царьов, і ін. є те, що ефективність реклами в Інтернеті не можна вимірювати традиційними методиками. Інтернет – якісно новий засіб поширення рекламної інформації, і зараз стає очевидно, що зростання ринку Інтернет-реклами пов'язано не стільки з кількісним зростанням мережевої складової у рекламних бюджетах, але і з якісними змінами, яких зазнають технології і бізнес. Для того, щоб продати себе у якості майданчику точкової комунікації з цільовою аудиторією, власник повинен мати у своєму розпорядженні інструменти та технології, які дозволяють збирати інформацію про свою аудиторію у вигляді та формі, зрозумілій рекламодавцю [5; 6; 11]

Незважаючи на значний науковий доробок як українських, так і зарубіжних вчених, багато напрямків із даної проблематики залишаються мало висвітленими та потребують подальшого дослідження та вдосконалення, зокрема

питання, пов'язані із виявленням впливу рекламних акцій на структуру аудиторії веб-сайту.

З маркетингової точки зору всю сукупність споживачів по відношенню до Інтернет-проекту та товарів і послуг, які ним пропонуються, можна розбити на наступні категорії:

- *необізнані про проект споживачі, які не є користувачами Інтернету (А).* Для більшості українських інтернет-проектів ця категорія споживачів становить абсолютну більшість, оскільки навіть у Києві близько 60% населення не є користувачами Інтернету;
- *обізнані про проект споживачі, які не є користувачами Інтернету (В).* Ця категорія споживачів виникає в тому випадку, коли Інтернет-проект використовує для свого просування offline-рекламу;
- *необізнані про проект користувачі Інтернету (С).* Якщо користувач Інтернету жодного разу не контактував з рекламою проекту та не зустрічав посилань на нього в мережі, тобто нічого не знає навіть про існування проекту, то він належить до цієї категорії;
- *обізнані про проект користувачі Інтернету (D).* Користувач може жодного разу не відвідати сайт проекту, але при цьому знати про його існування. Поінформованість формується рекламою, PR-акціями і іншими комунікаційними інструментами. До категорії користувачів, що знають про проект, належать користувачі, які бачили та запам'ятали рекламу, але через якісь

- причини (зайнятість, відсутність інтересу до рекламованого товару) не відреагували на неї;
- *обізнані користувачі, які реагують на рекламу проекту (E)*. До цієї категорії відносяться користувачі, які відвідали сайт проекту один-два рази;
 - *зацікавлені відвідувачі (F)*. Це користувачі, що виконали на сайті певні дії: ознайомились зі змістом декількох сторінок, прайс-листами, заповнили анкети;
 - *постійні відвідувачі (G)*. До цієї категорії належать користувачі, які регулярно відвідують сайт з метою ознайомлення з новою інформацією або з метою придбання товарів і послуг, запропонованих проектом;
 - *активний резерв (H)*. Це споживачі, які були певний час постійними відвідувачами, але тимчасово задовольнили своєї потреби. Ці споживачі залишилися задоволені цінами та сервісом, але протягом певного часу більше не мають потреби в послугах проекту і, відповідно, не відвідують його сайт;
 - *споживачі, які покинули сайт безповоротно (I)*. У цій категорії - споживачі, які залишилися незадоволеними сервісом, якістю товарів і послуг проекту або рівнем цін, що сформувало стійку негативну думку про проект. Серед споживачів є такі, які залишилися задоволені сервісом і цінами, але повністю задовольнили свої потреби на найближчі кілька років.

Кількісний і якісний склад аудиторії сайту та поінформованість про проект потенційних споживачів його товарів і послуг характеризуються високою плінністю (мінливістю в часі).

З одного боку, на споживачів впливають рекламні акції, маркетингові програми та інші зусилля компанії, спрямовані на збільшення відвідуваності сайту й утримання відвідувачів. З іншого боку, у протилежному напрямку діє час (обізнаний про проект користувач може просто забути про його існування), дії конкурентів і ряд інших факторів [2; 3; 8].

Динаміка формування і зміни аудиторії сайту під впливом реклами та інших факторів зображена на рис. 1.

Розглянемо кожен потік споживачів, що переводить їх з однієї категорії в іншу, і вплив обсягу і якості реклами на величину цих потоків.

Потік АС (споживачі, які не є користувачами Інтернету, стають ними). Цей потік не контролюється проектом. Він показує величину приросту кількості користувачів Інтернету за одиницю часу (місяць, рік). Кількісні значення цього потоку можна знайти у численних відкритих дослідженнях Інтернету.

Потік АВ (споживачі, які не є користувачами Інтернету та необізнані про сайт проекту, дізнаються про нього). Потік АВ формується під впливом offline-реклами, і його розрахунок аналогічний розрахункові впливу звичайної реклами на споживача.

Тут важливо врахувати, що обізнаний про проект споживач, який не є користувачем мережі, володіє досить обмеженою цінністю для Інтернет-проекту, що практично зводиться до формування проектом позитивного іміджу в нецільовій аудиторії.

Необхідно пам'ятати, що цей потік може змінювати напрямок. Через якийсь час після проведення рекламної кампанії інформація про проект поступово забувається споживачами під впливом нових вражень. При проведенні повторних (підтримуючих) рекламних акцій ця інформація легко пригадується і міцніше закріплюється у пам'яті споживача, але після їх припинення кількість

обізнаних споживачів знову починає поступово скорочуватися [7].

Потік BD (обізнані споживачі, які не є користувачами Інтернету, стають користувачами мережі, обізнаними про сайт проекту). Цей потік своєрідний і має дві складові. Перша частина цього потоку може бути розрахована простим множенням потоку АС на частку обізнаних споживачів у загальній сукупності споживачів: $BD = AC \times B/A$. Друга частина потоку формується за рахунок споживачів, які спеціально докладають зусилля для одержання доступу в Інтернет з метою ознайомлення з сайтом проекту (наприклад, споживачі йдуть в інтернет-клуб, купують інтернет-карту або вивчають основи роботи на комп'ютері).

Звичайно, що друга частина потоку BD сильно залежить від привабливості рекламної пропозиції, оскільки вимагає від споживача нестандартних для нього дій, матеріальних витрат і значних зусиль. Кількісно ця частина потоку BD може бути оцінена експертно або за допомогою класичних маркетингових досліджень.

Потік CD (користувачі Інтернету, не обізнані про сайт проекту, стають обізнаними користувачами). Потік формується за рахунок реклами у мережі Інтернет. Він визначає кількість користувачів, які дізнались про існування проекту за деяку одиницю часу (при цьому достатньо, щоб вони побачили рекламне повідомлення і усвідомили, що такий проект існує, але зовсім не обов'язково, щоб вони на нього зреагували, перейшовши по ньому на сайт рекламодавця). Величина цього потоку прямо пропорційна кількості рекламних контактів унікальних користувачів з рекламним повідомленням Інтернет-проекту. Тут можливі втрати, пов'язані з тим, що користувач з якої-небудь причини не помітить рекламного повідомлення, хоча воно буде продемонстровано йому на сторінці одного із сайтів. Такими причинами можуть стати: захопленість користувача читанням інформації на сайті (він просто не зверне увагу на рекламу); поганий зв'язок, у результаті якого рекламне повідомлення не завантажиться на сторінку перебування користувача; невдале розміщення на сторінці або невдалий формат рекламного повідомлення.

Важливим моментом у формуванні цього потоку є форма рекламного повідомлення. Якщо в ньому міститься логотип і назва проекту, то в результаті рекламної акції значна кількість користувачів запам'ятає, що проект з таким логотипом і назвою існує, і за певних життєвих обставин вони можуть скористатися його послугами. Якщо ж рекламне повідомлення буде абстрактним, але не містить логотипу та назви сайту проекту, то така реклама буде формувати тільки потік відвідувачів на сайт, але не збільшить кількість обізнаних про проект користувачів. В останньому випадку потік CD буде формуватися одночасно з потоком DE і буде дорівнює йому по величині, тобто буде в десятки разів менший, ніж у першому випадку.

Не менш важливо пам'ятати, що цей потік, як і потік АВ, може прийняти негативне значення після припинення рекламної акції.

Потік DE (обізнані користувачі відвідують сайт). Він складається з двох частин. Перша - прямо пропорційна поточній кількості обізнаних користувачів. Деякий відсоток обізнаних користувачів за певних обставин відчуває потребу відвідати сайт проекту. Ці користувачі і формують частину потоку DE.

Друга частина потоку формується за рахунок користувачів, які одночасно довідалися з реклами про існування проекту (стали обізнаними користувачами, потік CD) і які вирішили негайно відвідати його сайт,

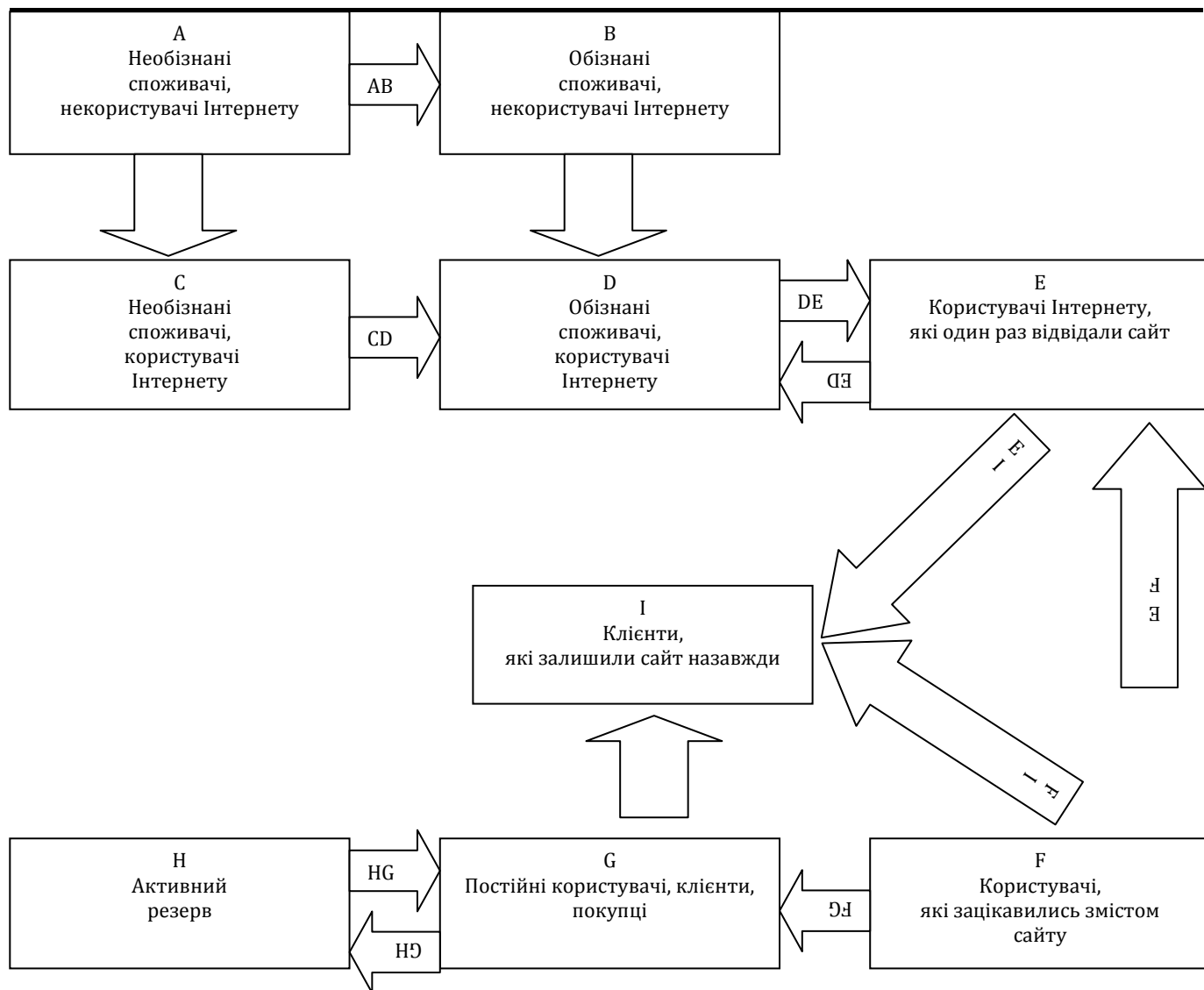


Рис. 1. Схема формування і зміни аудиторії сайту під впливом реклами і інших факторів [8]

перейшовши за рекламним посиланням (це вже потік DE). Ця частина потоку прямо пропорційна кількості рекламних контактів і дорівнює його добутку на показник відгуку реклами – CTR (процентне відношення переходів по рекламному посиланню до кількості демонстрацій реклами користувачам).

Кількісно потік DE визначається досить просто. Такі рейтингові системи, як top.mail.ru, SpyLog, надають проектам інформацію про кількість відвідувачів їхніх сайтів, у тому числі, про кількість нових (які не були на сайті раніше). Цю інформацію можна взяти й з log-файлів сервера, на якому розміщений сайт проекту. Кількість нових відвідувачів дорівнює потоку DE. Необхідно зазначити, що на відміну від потоків AB і CD, потік DE не може набувати негативних значень. Цей потік залежить від форми рекламного повідомлення. Якщо рекламне повідомлення гранично зрозуміле та конкретно повідомляє про те, що користувач побачить на сайті, його відгук може бути невеликим (кілька відвідувачів на тисячу демонстрацій рекламного носія користувачам), але це будуть "якісні" відвідувачі, які з великою ймовірністю скористаються послугами, які пропонуються на сайті, або куплять відповідний товар. Якщо ж реклама буде містити привабливу, але незрозумілу, абстрактну або двозначну інформацію, то кількість користувачів, які натиснули на рекламне посилання, буде значно більшою. Потік DE сильно зростає, але користі від таких відвідувачів буде небагато, хоча б тому, що більша частина з них

покине сайт рекламодавця відразу після того, як зрозуміє, що там немає того, що вони шукали.

Потік ED (обізнані користувачі, які відвідали сайт, відразу покидають його). На перший погляд цей потік може розглядатися, як негативний потік DE. Але це не так. Він має принципово інший механізм. Потік ED формується, в основному, за рахунок відвідувачів сайту, які зреагували на рекламне повідомлення, але відразу після початку завантаження сайту зрозуміли, що вони не знайдуть тут того, що шукали.

Відвідувачу може не сподобатися дизайн, або йому може бути не зрозумілий інтерфейс сайту. Все це мотивує нового відвідувача покинути сайт. Частина потоку ED формується за рахунок відвідувачів, які не дочекались завантаження сайту (через поганий зв'язок або через перевантаженість сайту графікою). Цей потік повертає користувачів у категорію "обізнані" без формування в них якого-небудь вираженого відношення до сайту та проекту в цілому.

Потік EI (обізнані користувачі, які відвідали сайт, покидають його назавжди). За своєю природою цей потік аналогічний потоку ED, але відрізняється тим, що в користувача формується яскраво виражена негативна емоція стосовно сайту проекту. Це може відбутися через виникнення в користувача відчуття, що його обдурили та змусили втратити час і гроші (при погодинній оплаті за доступ у мережу).

Іншою причиною може бути те, що користувачу сайт дуже не сподобався (наприклад, заплутаною системою навігації або швидкістю завантаження). Для зменшення цього потоку потрібно уникати перерахованих вище моментів.

Потік EF (користувачі, які відвідали сайт, проявляють інтерес і починають вивчати його зміст). Цей потік побічно залежить від рекламних зусиль: чим більше відвідувачів буде залучено на сайт, тим більшою буде кількість тих, хто зацікавиться його змістом і багатим вивчити його детальніше. Проте, основним фактором тут є вже не реклама, а сам зміст сайту, запропоновані умови і, звичайно, ціни на товари та послуги. Зацікавити користувача можна різними способами: розмістити на сайті цікавий аналітичний матеріал, запропонувати широкий спектр товарів за розумними цінами та з хорошим сервісом, запросити відвідувачів взяти участь у безкоштовній лотереї. Величину потоку EF можна визначити за допомогою параметра "глибина перегляду сайту користувачем", який доступний у звітах багатьох рейтингових систем. Цей параметр показує скільки користувачів переглянули одну, дві, три або більше сторінки сайту перш ніж піти з його. Чим більше користувачів переглянули багато сторінок, тим вищий потік EF, і тим цікавіший сайт для користувачів. Якщо глибина перегляду мала, то це свідчить про низьке значення потоку EF і високі значення потоків EI і ED. У такій ситуації найкраще зупинити рекламну кампанію і опрацювати над змістом сайту, оскільки високий потік ED приводить до марної витрати коштів на рекламу, а високий потік EI взагалі шкідливий, оскільки позбавляє проект потенційних клієнтів і формує негативний імідж.

Потік FI (користувачі, які ознайомилися із сайтом, залишають його назавжди). Це досить неприємний потік, що складається з відвідувачів, яким цікава тематика сайту, які могли б стати клієнтами компанії, але залишилися незадоволені якістю надаваної інформації, цінами або іншими параметрами. Величину потоку FI можна оцінити, використовуючи log-файли сервера.

Потік FG (зацікавлений користувач стає постійним відвідувачем, клієнтом). Цей потік найкорисніший проекту, оскільки, у більшості випадків, приносить ті самі доходи, заради яких проект і створювався.

Безумовно, обсяг реклами впливає на його величину. Але кошти, витрачені на рекламу, окупляться тільки при дотриманні перерахованих вище умов (привабливість для клієнта, адекватність реклами, зручний інтерфейс, якісний дизайн сайту, розумні ціни, гарний сервіс). Якщо клієнт залишився задоволений покупкою, він прийде на сайт ще раз і приведе з собою друзів і знайомих. Якщо ж він одержить масу неприємних відчуттів (довге очікування доставки товару, неякісні консультації), він покине сайт з потоком GI і вже ніколи не повернеться.

Потоки GH і HG (постійний клієнт переходить у категорію "активний резерв" і навпаки). Неминучі потоки для більшості проектів. Як би добре не був обслугований

клієнт, рано чи пізно в нього може наступити стан тимчасового задоволення потреб, пов'язаних з даним проектом. Наприклад, інтернет-магазин торгує елітними годинниками. Клієнт прийшов, довго вибрав собі годинники та зробив покупку. Через місяць він купив годинники в подарунок дружині. Потім другові. Його потреба в годинниках виявилася тимчасово задоволеною. Цей клієнт може припинити відвідувати магазин, не з'являтися на його сайті місяцями, але при цьому він буде пам'ятати про нього. Цілком можливо, що коли йому в черговий раз прийде лист від магазину з рекламою нових унікальних годинників, що надійшли в продаж, він повернеться на сайт і зробить покупку. З такими клієнтами працювати, з одного боку, простіше (в адміністрації сайту, як правило, є адреси їхньої електронної пошти, куди можна іноді посилати рекламні листи, нагадуючи про себе), а з іншого боку, складніше, оскільки увагою клієнта не можна зловживати. Наприклад, посилення постійним клієнтам рекламних листів частіше, ніж один раз у півтора-два місяця, є досить небезпечним (клієнт може образитись за нав'язливість).

У кількісній оцінці потоків GH і HG можуть допомогти log-файли сервера, на якому розміщений сайт проекту. З їхньою допомогою можна простежити динаміку відвідувань сайту кожним конкретним постійним клієнтом.

Потік GI (постійний клієнт безповоротно йде з сайту). Це найбільш болісний для проекту потік. Мотивувати постійного клієнта покинути сайт може зміна цінових політики, поява сильного конкурента з нижчими цінами або якіснішими товарами та послугами, погіршення сервісу, перебої у роботі сервера, перехід клієнта в іншу соціальну верству (різке збільшення або зменшення його доходів), особисті та сімейні обставини клієнта та ряд інших факторів.

Способи зменшення потоку GI відомі і мало відрізняються від способів утримання клієнта, які застосовуються в offline-бізнесі: надання постійним клієнтам додаткових накопичувальних знижок, подарунки покупцям, розіграші призів, післяпродажне обслуговування і ін.

В ідеалі потоки DE, EF й FG повинні зростати в однаковому темпі. Якщо потік DE збільшився на 20%, то й потоки EF та FG повинні збільшитися приблизно на 20%. Якщо ж при збільшенні потоку DE на 20% потік EF збільшиться на 5%, це означає, що сайт не готовий до прийому нових відвідувачів. У цьому випадку потрібно щось змінювати у його змісті та спектрі надаваних послуг, інакше рекламна кампанія може не тільки пропасти даремно, але й піти на шкоду проекту [8; 9; 10].

Аналіз і прогнозування наведених вище потоків клієнтів дозволяють робити важливі висновки при плануванні рекламної кампанії і аналізі її результатів. Не завжди видається можливим провести достовірну кількісну оцінку всіх перерахованих потоків, але здійснити порівняння їхніх величин до, після і під час рекламної кампанії можна практично завжди.

Список літератури

1. Бокарев, Т. А. *Енциклопедія Інтернет-реклами [Текст] / Т. А. Бокарев. – М.: Вільямс, 2000.*
2. Вирин, Ф. Ю. *Современные средства глубокого анализа рекламных кампаний в Интернете [Текст] / Ф. Ю. Вирин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №6. – С. 86–92.*
3. Евдокимов, Н. В. *Раскрутка Web-сайтов. Эффективная Интернет-коммерция [Текст] / Н. В. Евдокимов. – М.: Из-во Вильямс, 2008. – 160 с.*
4. Костяев, Р. А. *Бизнес в Интернете: финансы, маркетинг, планирование [Текст] / Р. А. Костяев. – СПб.: БХВ-Петербург, 2002. – 656 с.*
5. Макарова, М. В. *Електронна комерція [Текст]: посібник для студентів вищих навчальних закладів / М. В. Макарова. – К.: Академія, 2002. – 272 с.*
6. Плєскач, В. Л. *Технології електронного бізнесу [Текст] / В. Л. Плєскач. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2004. – 223 с.*
7. Ромат, Е. В. *Реклама [Текст] / Е. В. Ромат. – СПб.: Питер, 2008. – 286 с.*

-
8. Успенский, И. В. Интернет-маркетинг [Текст] : учебник / И. В. Успенский. – СПб. : Изд-во СПГУЭиФ, 2003.
9. Холмогоров, В. Интернет-маркетинг. Краткий курс [Текст] / В. Холмогоров. – СПб. : Питер, 2001. – 271 с.
10. Царев, В. В. Электронная коммерция [Текст] / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – СПб.: Питер, 2002, – 311 с.
11. Юрасов, А. В. Электронная коммерция [Текст] : учебное пособие / А.В. Юрасов. - М. : Дело, 2003. – 480 с.

РЕЗЮМЕ

Окрепкий Ростислав, Гаргула Денис

Методические аспекты выявления влияния сетевой рекламной кампании на структуру аудитории веб-сайта

Проанализирован современный опыт использования интернета как качественно нового средства распространения рекламной информации. Предложена методика выявления влияния рекламных акций на структуру аудитории веб-сайта. Разработана схема формирования и изменения аудитории сайта под воздействием рекламы и других факторов, которая позволит делать важные выводы при планировании сетевой рекламной кампании и анализе ее результатов.

RESUME

Okrepky Rostyslav, Hargula Denys

Methodical aspects of exposure of influence of network publicity campaign on the structure of audience of web-site

Modern experience of the use of the internet is analyzed as high-quality new mean of distribution of publicity information. The method of influence exposure of publicity actions is offered on the structure of audience of website. The chart of forming and change of audience of site is developed under act of advertising and other factors, which will allow important conclusions at planning of network publicity campaign and analyzing its results.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2010 р.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні тенденції у формуванні та використанні запасів підприємств, подано основні чинники аналізу. Запропоновано розраховувати коефіцієнт нагромадження запасів, котрий характеризує рівень їх мобільності при оптимальному варіанті. Обґрунтовано доцільність проведення прогнозного аналізу виробничих запасів.

Ключові слова

Запаси, нормативи запасів, коефіцієнт нагромадження, наднормативні залишки.

Одне з основних завдань аналізу виробничих запасів – підтримання їх на науково обґрунтованому рівні з метою забезпечення ритмічності виробництва продукції, оперативного регулювання відхилень від норм та ліквідації зайвих непродуктивних операцій.

Аналіз виробничого процесу необхідно здійснювати за двома напрямками. По-перше, під час формування і виконання виробничої програми дають оцінку перспективи її реалізації з метою отримання прибутку. По-друге, під час аналізу визначають економічні наслідки управлінських рішень, тобто оцінюють рішення щодо зміни матеріалів, купівлі сировини у постачальників, зміни обсягів виробництва при укладенні додаткових угод або відмові від раніше укладених угод. Необхідність формування виробничих запасів підприємства зумовлена перервою в обороті продукції (товари, сировини, поточна та кінцева продукція) між різними фазами циклу «постачання-виробництво-збут».

Обґрунтовані виробничі запаси аналітики розглядають як основну умову їх формування. Запаси необхідні тому, що вони є елементами економічної безпеки підприємства, але ці запаси мають бути науково виваженими, періодично переглядатися і зіставлятися з рівнем запасів на аналогічних виробництвах зарубіжних країн.

У даний час на більшості підприємств використовують застарілі норми запасів, які не реформувалися протягом останніх 15-20 років. Галузеві науково-дослідницькі інститути вже не існуючої держави (СРСР), що були на бюджетному фінансуванні, ліквідовано. В Україні не відновлено подібну систему галузевих науково-дослідницьких інститутів, хіба що у військово-промисловому комплексі, металургії та літакобудуванні.

Деякі промислові підприємства самотужки переглядають обґрунтованість норм виробничих

запасів, але це робиться нефахово, без достатнього наукового забезпечення. До того ж кваліфіковані аналітики-практики, як правило, відсутні.

У сучасній науковій літературі бракує розвідок, що стосуються питань ефективності використання запасів підприємств. В Україні дослідженню проблем формування та використання виробничих запасів присвячені праці М. Коробова, А. Кузьмінського, Г. Мельничука, Є. Мниха та інших.

Серед зарубіжних вчених цими питаннями займалися М. Портер, Ж. Рішар, Р. Франк та інші.

Однак в економічній літературі ще недостатньо вивчено питання підтримання запасів на науково обґрунтованому рівні для забезпечення ритмічності виробництва продукції, оперативного регулювання відхилень від норм та ліквідації зайвих непродуктивних операцій.

З огляду на вищесказане метою статті є розробка нового підходу до аналізу стану запасів підприємства, що базується на проведенні прогнозного аналізу запасів з використанням передових науково обґрунтованих норм.

Основними завданнями є:

- аналіз використання існуючих норм запасів, їх відповідності передовим світовим нормам аналогічних підприємств;
 - системний аналіз забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів науково обґрунтованим рівнем запасів;
 - перевірка ефективності інформаційної бази аналізу запасів;
 - виявлення впливу окремих чинників на зміну рівня запасів;
 - використання прогнозного аналізу виробничих запасів та розрахунок їх впливу на основні економічні показники діяльності підприємств.
- При вивченні величини та структури запасів більшу увагу доцільно звернути

на виявлення тенденції змін таких їх складових, як виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція і товари.

Збільшення абсолютної суми і частки запасів може свідчити про:

- нарощування виробничого потенціалу підприємства;
- прагнення шляхом вкладання у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінення під впливом інфляції;
- нераціональність вибраної господарської стратегії, внаслідок якої значна частина поточних активів іммобілізована у запаси, ліквідність яких може бути невисокою.

Таким чином, хоча тенденція до росту запасів і витрат може привести до збільшення на деякий час рівня ліквідності поточних активів, необхідно проаналізувати,

чи не відбувається це збільшення за рахунок необґрунтованого відволікання засобів із господарського обороту, що в кінцевому результаті призводить до зростання кредиторської заборгованості та погіршення фінансового стану підприємства.

У процесі аналізу стану запасів і витрат необхідно встановити забезпечення підприємства об'єктивними перехідними запасами сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів.

Джерелами аналізу є дані бізнес-плану, інформація складського і аналітичного обліку. Для характеристики стану запасів і витрат необхідно порівняти фактичні залишки на кінець звітнього періоду з наявністю їх на початок періоду і з нормативом, розрахованим на підприємстві.

Стан запасів і витрат можна охарактеризувати за допомогою цифрової інформації, поданої в таблиці 1.

Таблиця 1. Стан формування та використання запасів підприємства

Оборотні активи	Фактичні залишки на початок року (кварталу)		Фактичні залишки на кінець року (кварталу)		Норматив на кінець року (кварталу)		Відхилення (+,-) від минулого року (кварталу)		Відхилення (+,-) від нормативу	
	тис. грн.	% до результату	тис. грн.	% до результату	тис. грн.	% до результату	в абсолютному вираженні, тис. грн.	За структурою	в абсолютному вираженні, тис. грн.	За структурою
Виробничі запаси	8620	57,9	9950	59,6	8000	58,0	+1330	+1,7	+1950	+1,6
Тварини на вирощуванні і відгодівлі	530	3,6	660	3,9	600	4,3	+130	+0,3	+60	-0,4
Незавершене виробництво	2180	14,6	2480	14,9	2000	14,5	+300	+0,3	+480	+0,4
Готова продукція	3370	22,6	3210	19,3	3000	21,8	-160	-3,3	+210	-2,5
Товари	200	1,3	390	2,3	200	1,4	+190	+1,0	+190	-0,9
Всього	14900	100	16690	100	13800	100	+1790	X	+2890	X

З таблиці 1 видно, що у порівнянні з початком року, фактичні витрати товарно-матеріальних цінностей і витрати в цілому зросли на 1790 тис. грн., або 12,01%. Зростання залишків запасів і витрат мало місце майже за всіма видами матеріальних оборотних засобів, крім залишків готової продукції, котрі знизились у порівнянні з початком року на 160 тис. грн., або на 4,65%, особливо збільшились залишки виробничих запасів – на 133 тис. грн., або на 15,43%.

Результати аналізу динаміки структури запасів і витрат показують ріст питомої ваги виробничих запасів, тварин на вирощуванні, незавершеного виробництва та скорочення частки залишків готової продукції.

Порівняно з нормативом залишки запасів і витрат зросли на 2890 тис. грн., або 20,94%, у тому числі виробничі запаси – на 1950 тис. грн., або 24,38%, незавершене виробництво – на 480 тис. грн., або 24,0% і залишки готової продукції – на 210 тис. грн., або 7,0%. Однак частка залишків готової продукції знизилась на 2,5 пункти. За рештою видів матеріальних оборотних засобів спостерігається тенденція збільшення їх частки.

Аналізуючи стан засобів і витрат, не можна обмежитись лише даними про абсолютні відхилення фактичних залишків на кінець звітнього періоду від нормативу і минулого року (кварталу). Для дослідження динаміки запасів товарно-матеріальних цінностей у

взаємозв'язку з змінами обсягів виробництва, цін і масштабів споживання окремих видів матеріальних цінностей доцільно визначити відносний рівень запасу у днях витрат (вибуття).

У процесі здійснення аналізу необхідно також оцінити структуру запасів товарно-матеріальних цінностей за допомогою коефіцієнту нагромадження. Він визначається відношенням вартості виробничих запасів, тварин на вирощуванні і відгодівлі, незавершеного виробництва до вартості готової продукції і товарів за формулою:

$$K_n = \frac{B3 + TBB + HB}{\Gamma\P + T}$$

де K_n – коефіцієнт нагромадження запасів;

$B3$ – виробничі запаси;

TBB – тварини на вирощуванні і відгодівлі;

HB – незавершене виробництво;

$\Gamma\P$ – готова продукція;

T – товари.

Коефіцієнт нагромадження характеризує рівень мобільності запасів товарно-матеріальних цінностей і при оптимальному варіанті він повинен бути меншим 1. Але це співвідношення є справедливим тільки у тому випадку, коли продукція підприємства конкурентоздатна і користується попитом.

За даними балансу підприємства, яке вивчається, коефіцієнти нагромадження запасів склали на початку

року 3,4 ((8620+530+2180)/3370), на кінець року – 4,1 ((9950+660+2480)/3210). Розрахунки показують, що коефіцієнти нагромадження значно вищі за оптимальну величину. Це свідчить про несприятливу структуру запасів, про невиправданий ріст залишків незавершеного виробництва.

Основними причинами зростання залишків товарно-матеріальних цінностей можуть бути:

- по виробничих запасах – зниження випуску по окремих видах продукції і відхилення фактичних витрат матеріалів від норм, зайві і не використовувані матеріальні цінності, нерівномірне надходження матеріальних ресурсів;
- по незавершеному виробництву – анулювання виробничих замовлень (договорів), здорожчання собівартості продукції, недоліки в плануванні і організації виробництва, недопостачання купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів;
- по готовій продукції – падіння попиту на окремі види виробів, низька якість продукції, неритмічний випуск готової продукції і затримка відвантаження, транспортні труднощі.

Причини утворення наднормативних залишків товарно-матеріальних цінностей слід вивчити по окремих видах і по місцях зберігання, використовуючи дані карток складського обліку, інвентаризаційних відомостей, аналітичного бухгалтерського обліку.

У картках складського обліку виробничих запасів повинні проставлятися норми максимуму і мінімуму запасів матеріалів по кожному окремому номенклатурному номерові. Шляхом порівняння фактичних залишків з нормами запасів виявляються зайві і непотрібні залишки матеріальних цінностей.

У випадках, коли норми запасів по окремих групах і видах матеріальних ресурсів не розроблені, досить ефективним є опосередкований прийом їх оцінки, котрий полягає у наступному. За даними складського обліку залишки по окремих видах матеріальних цінностей зіставляються на декілька місячних дат, а також з їх місячною, кварталною або піврічною витратою. При такому порівнянні одразу видно, по яких видах матеріальних ресурсів залишки нерухомі, а по яких вони перевищують кварталні і навіть піврічні витрати.

Для виявлення зайвих запасів готової продукції аналізуються їх залишки на складі в кінці місяця. За даними їх надходження можна встановити, чи не залежались вони на складі, слід з'ясувати, у чому причина затримки і чи немає неліквідів.

При аналізі залишків незавершеного виробництва і напівфабрикатів шляхом розгляду інвентаризаційних і оборотних відомостей можна виявити деталі і напівфабрикати, які не стосуються поточного процесу виробництва, встановити номери призупинених замовлень, а також замовлень, котрі затримались на виробництві через некомплектність та інші недоліки.

На основі проведеного аналізу визначається вартість зайвих і непотрібних цінностей і розробляються шляхи їх використання.

За умов кризової ситуації світової економіки і вітчизняної також, обсяг виробничих запасів суттєво залежить від кількості реалізованої підприємством продукції, виготовленої ним у попередні періоди. Вітчизняні підприємства відчувають зараз гостру нестачу обігових коштів, тому дотримання оптимальних рівнів запасів матеріальних ресурсів є, як ніколи, актуальним. Управління запасами пов'язане з необхідністю формування запасів матеріальних ресурсів з метою задоволення потреб у незакінченому виробничому періоді. При цьому виникає потреба в проведенні

прогнозного аналізу виробничих запасів.

Ефективність прогнозування виробничих запасів можлива лише за умов:

- правильного вибору методу прогнозування, відповідно до його мети та методу внутрішньовиробничого планування, згідно з завданнями, обсягом і характером наявної інформації;
 - наукового обґрунтування використовуваних норм витрат запасів;
 - систематичності перевірки істотності результатів прогнозу чи адекватності прогнозної моделі.
- Доволі важливим елементом у процесі прогнозування виробничих запасів є питання інформаційного забезпечення виробничих запасів є питання інформаційного забезпечення.
- Для надійності й ефективності цього процесу необхідно забезпечити:
- повну за змістом, обсягом та структурою інформацію;
 - високий рівень достовірності інформації;
 - можливість порівняння інформації у часі за кількісними й якісними показниками;
 - незалежні канали проходження найважливішої інформації;
 - своєчасно одержану та високоефективно опрацьовану інформацію.

Об'єкти прогнозування (прибуток, фінансовий стан підприємства, грошові кошти, залишки виробничих запасів тощо) мають істотні відмінності, але методологія прогнозування й організація його процедури може бути універсальною.

По-перше, у будь-якому випадку об'єкт прогнозу завжди функціонує в певному середовищі, що перебуває з ним у прямому і зворотному зв'язках. Це означає, що об'єктом прогнозу і є середовище з керованими і некерованими параметрами.

По-друге, перший етап будь-якого прогнозу пов'язаний із моделюванням взаємозумовленості стану об'єкта і середовища.

По-третє, оптимізація стану об'єкта пов'язана з перерозподілом ресурсів при створенні кількісної і якісної пропорційності у структурі об'єкта і в структурі середовища.

По-четверте, для того, щоб прогноз відповідав фактичним результатам, необхідно взяти систему заходів для запобігання дії негативних чинників й умов.

Процедура прогнозування складається з одночасного дослідження об'єкта й умов його функціонування, що означає необхідність безперервного економічного планування.

Методологія прогнозування має, на нашу думку, шість завершених етапів

Перший етап – аналіз. Він полягає в опрацюванні нормативної бази, необхідної і достатньої для подальших достовірних розрахунків. Сукупність нормативів треба визначити через моделювання критерію ефективності (оптимальності) об'єкта прогнозу

Критерій ефективності (цільову функцію) можна визначити за формулою:

$$Y = F(X_i, Z_i) > \max(\min)$$

де Y – критерій ефективності (оптимальності);

X_i – керовані змінні параметри об'єкта й середовища, в якому він функціонує;

Z_i – некеровані змінні параметри об'єкта й середовища.

Якщо критерії змінюються, то, відповідно, змінюється набір керованих і некерованих змінних, але в будь-якому випадку такий підхід забезпечує правильний вибір мінімально необхідної і достатньої кількості параметрів,

за якими можна простежити розвиток об'єкта.

Другий етап прогнозування пов'язаний зі спеціальними дослідженнями можливих змін умов у діапазоні від «Як змінюються умови, якщо не вживати жодних заходів» до «Як зміняться умови, якщо застосувати реально можливі альтернативні управлінські дії». Завдання значно спрощується, якщо попередньо, за допомогою експертного оцінювання, відібрати обмежену кількість варіантів умов, що гарантовано забезпечить позитивний розвиток об'єкта прогнозування.

Третій етап прогнозування передбачає застосування традиційних методів внутрішньовиробничого планування, за допомогою яких стан об'єкта доводять до прогнозованих умов, тобто з'являється відповідь на запитання: «Що станеться з об'єктом, якщо його розмістити в нових умовах?»

Четвертий етап прогнозування полягає у визначенні ступеня кількісної та якісної пропорційності у структурах об'єкта, диспропорцій, що можуть виникнути при зміні умов.

П'ятий етап прогнозування – це пошук оптимального варіанту використання ресурсів при забезпеченні якісної і кількісної пропорційності між параметрами умов та параметрами об'єкта. В економіці це завдання називають розподільчим. Наприклад, склалась ситуація, коли не вистачає сировини для повного завантаження потужностей. Цю диспропорцію можна ліквідувати, якщо

розширити сировинну базу за межами регіону (це характерно для м'ясопереробних підприємств), або надати пріоритет розвитку тваринництва на рівні держави. Будь-яка підтримка товаровиробника є зміною умов господарювання.

Шостий етап – розробка процедури підтримки об'єкта в стані заданої рівноваги при раптовій дії неврахованих чинників і визначення оптимальних розмірів резервів для усунення комерційного ризику.

Отже аналіз запасів є своєрідною сигнальною системою, що сповіщає про наступ чи можливу появу небажаних тенденцій чинників, які перешкоджають успішно виконувати визначені завдання, тобто котрі потребують від органів управління прийняття компетентних заходів, для того, щоб надати певному процесові необхідного напрямку.

На перспективу необхідно більше уваги надавати прогнозованому аналізу запасів підприємств. Такий аналіз передбачає одержання необхідної інформації, її опрацювання, оцінювання та визначення перспектив і ймовірності реалізації прогнозу.

Тому вважаємо за доцільне відновити галузеві науково-дослідні інститути, діяльність яких можна було би фінансувати на пайовій основі, наприклад, співзасновниками можуть стати країни-члени СНД, сусідні країни Європейського Союзу та інші подібні варіанти.

Список літератури

1. Ветров, А. А. *Операционный аудит-анализ* [Текст] / А. А. Ветров. – М.: Перспектива, 1996. – 227 с.
2. Геловой, Л. *Операционный менеджмент. Принципы и практика* [Текст] / Лес Геловой. – СПб.: Питер, 2002. – 247с.
3. Голов, С. *Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського учета в Україні* [Текст] / С. Голов // *Бухгалтер. Учет и аудит.* – 2000. – №11. – С. 15-23.
4. Попович, П. Я. *Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку* [Текст]: монографія / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 167 с.
5. Портер, М. Е. *Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів* [Текст] / М. Е. Портер; пер. з англ. К. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
6. Прыкин, Б. В. *Экономический анализ предприятия* [Текст]: учеб. / Б. В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 360 с.
7. Рипась-Сарагоси, Ф. Б. *Основы финансового управленческого анализа* [Текст] / Ф. Б. Рипась-Сарагоси. – М.: ПРИОР, 2000. – 224 с.
8. Ришар, Ж. *Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия* [Текст] / Ж. Ришар; пер. с франц.; под ред. Л. П. Белых. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
9. Шуремов, Е. Л. *Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита* [Текст]: учеб. пособие для ВУЗов / Е. Л. Шуремов, Э. А. Умнова, Т. В. Воропаева. – М.: Перспектива, 2001. – 363 с.
10. Уотшем, Т. Дж. *Количественные методы в финансах* [Текст]: учеб. пособие для ВУЗов / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу; пер. с англ. под ред. М. Р. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.

РЕЗЮМЕ

Попович Петр

Анализ формирования и использование запасов предприятия

Рассмотрены основные тенденции в формировании и использовании запасов предприятий, поданы основные факторы анализа. Предложено рассчитывать коэффициент нагромождения запасов, который характеризует уровень их мобильности при оптимальном варианте. Акцентируется целесообразность в проведении прогнозного анализа производственных запасов.

RESUME

Popovych Petro

Analysis of forming and use of supplies of enterprise

Basic tendencies are considered in forming and use of supplies of enterprises, the basic factors of analysis are given. It is suggested to expect the coefficient of piling up of supplies, which characterizes the level of their mobility at an optimum variant. Expedience is accented in the leadthrough of prognosis analysis of production supplies.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2010 р.

Вікторія РОЖЕЛЮКкандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет**Наталія ХАРХУТ**старший викладач,
Тернопільський національний економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено основні напрями та принципи побудови аналітичної роботи на підприємствах у ринкових умовах, розкрито складові аналітичної роботи за основними етапами аналітичного процесу, обґрунтовано суб'єкти та об'єкти організації аналізу підприємств у ринковому середовищі.

Ключові слова

Економічний аналіз, аналітична робота, аналітичний процес, принципи аналізу, організація аналітичного процесу.

Система управління підприємств ринкового типу вимагає нових підходів до інформаційного забезпечення прийняття ефективних та дієвих управлінських рішень за умови налагодженої аналітичної роботи на всіх стадіях управлінської роботи.

Високі вимоги користувачів до інформаційної бази учасників ринку змінюють аналітичні процедури, спеціальні прийоми, показники та інші інструменти проведення та реалізації аналітичної роботи на підприємствах ринкового середовища. Результат аналітичної роботи залежить, в першу чергу, від правильної її організації, що й визначає актуальність проведеного наукового дослідження.

Теоретичні та практичні аспекти організації аналітичної роботи суб'єктів господарювання розкриті у працях багатьох вчених економістів Ф. Ф. Бутинця, І. Д. Лазаришиної, С. В. Мниха, Г. В. Савицької, М. І. Чумаченка, С. І. Шкарабана та інших. Проте формування основних складових аналітичної роботи підприємств ринкового середовища потребують подальшого їх дослідження та розкриття щодо адаптації організації аналітичного процесу підприємств у нестабільній економічній ситуації, конкуренції та ризиків, які підстерігають їх в сучасних умовах.

Метою статті є визначення та обґрунтування принципів, методів та процедур, способів і прийомів аналітичної роботи в управлінні підприємством.

Під організацією взагалі розуміють створення злагодженої постійної системи для виконання певного обсягу робіт, або досягнення певної кінцевої мети. Організація аналітичної роботи

включає такі складові:

- розробка основ та порядку проведення аналізу діяльності підприємств за основними її видами;
- планування аналітичної роботи за окремими етапами аналітичного процесу;
- складання програми проведення аналізу;
- науково-методичне, матеріально-технічне та кадрове забезпечення аналітичної роботи;
- виділення суб'єктів та об'єктів аналізу;
- вибір організаційних форм проведення аналітичної роботи залежно від організаційної структури підприємства та розподілу функціональних обов'язків між окремими працівниками;
- обробка даних та оформлення результатів аналітичної роботи;
- узагальнення результатів аналізу, подання висновків і пропозицій;
- контроль за порядком оформлення та впровадження у виробництво результатів аналітичного процесу.

Аналітична робота на підприємстві розпочинається з планування, яке включає загальний план аналітичної роботи та програму конкретних заходів. Загальний план роботи формується на рік і включає основні розділи аналітичних процедур, об'єкти дослідження, періодичність та терміни проведення робіт, відповідальні технічні виконавці та інформаційне забезпечення аналітичного процесу. Складові аналітичних робіт наступні: призначення керівника аналізу, підбір кваліфікованих виконавців, складання плану роботи, нормативно-правове та

технічне забезпечення аналітичних процедур, контроль та реалізація пропозицій аналітиків.

Організація та проведення аналізу на підприємстві залежить від його масштабів та спеціалізації, організаційної структури управління. Найвідповідальнішим організаційним етапом цього процесу є складання програми або плану проведення аналізу, які повинні враховувати обсяг аналітичного дослідження, його складність та глибину, фінансування аналітичних робіт, кваліфікацію виконавців, технічне та програмне забезпечення аналізу.

Програмою аналізу може виступати розгорнутий і деталізований перелік питань, які передбачено вивчити, а також комплекс таблиць, обов'язковий до використання під час аналізу.

У ринковому середовищі найважливішими завданнями аналізу діяльності підприємства є:

- доцільність розробки нових видів продукції, робіт, послуг, орієнтованих на конкретний ринок або кінцевого споживача;
- доцільність проведення науково-дослідних робіт з питань інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства;
- використання ринкових важелів, таких як ноу-хау, ліцензії, патенти, торгові марки, товарні знаки;
- будівництво нових виробничих потужностей, утворення філій, спільних та дочірних підприємств для доступу до сировинних ресурсів різних регіонів та країн;
- прийняття рішень щодо основних напрямів кадрового забезпечення виробничо-фінансової діяльності підприємства в ринкових умовах;
- укладання конкретних угод з постачальниками та покупцями на основі техніко-економічних характеристик сировини та готової продукції, термінів поставок, розрахунково-платіжної дисципліни.

У більшості випадків практика організації та проведення аналітичної роботи включає три головні етапи: попередній, основний та заключний.

На попередньому етапі здійснюється загальне ознайомлення із станом справ, визначається ступінь виконання плану за основними показниками ліквідності, платоспроможності, автономності, фінансової залежності, використання прибутку; проводиться попередня оцінка фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів. Якраз на даному етапі формується програма аналізу, обґрунтовується коло аналітичних завдань та процедур, розробляються макети аналітичних таблиць, формується інформаційне забезпечення аналітичної роботи, визначаються виконавці та проводяться інші організаційні заходи аналітичного процесу.

В умовах ринку якість і кількість інформації залежить

від її вартості. Чим більший розмір капіталу залучають, тим значнішою стає роль високоякісної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності [2, с. 53]. Тому якість аналітичної роботи прямо залежна від якості інформації, необхідної для проведення аналітичних досліджень. Внутрішніми джерелами інформації є дані системи обліку, статистична та фінансова звітність діяльності підприємства за конкретний звітний період.

Зовнішніми джерелами аналізу є нормативно-правові акти регулювання облікової системи підприємства (закони, стандарти, постанови, інструкції), прайси, каталоги, довідники, Інтернет ресурси, науково-практичні та методичні дослідження в галузі обліку, аналізу та контролю.

Основний етап аналітичного процесу передбачає заповнення всіх таблиць, вивчення і опрацювання необхідної додаткової інформації, визначення факторів і проведення розрахунків їх впливу на зміну величини показників роботи підприємства, пошук резервів.

Сучасна економічна практика роботи підприємств містить різноманітну кількість принципів, способів та прийомів проведення аналізу щодо визначення матеріальних та грошових ресурсів, оцінку вартості капіталу, інвестицій, прогнозування витрат, доходів та фінансових результатів підприємства в умовах ринку, що дає змогу обирати аналітичні процедури, найбільш оптимальні для конкретного підприємства певної галузі. На завершення основного етапу проводиться аналітична обробка даних з використанням найновіших досягнень науково-технічного прогресу.

На заключному етапі узагальнюються результати аналізу, підраховуються зведені резерви виробництва, дається розгорнута оцінка діяльності підприємства, розробляються конструктивні заходи з метою покращення роботи підприємства та використання визначених резервів для зміцнення його позицій на ринку продукції, товарів, робіт та послуг.

Результати аналітичного процесу, призначені для внутрішніх користувачів, оформляються у вигляді довідки, а для зовнішніх – у вигляді висновку. Вони повинні бути підсилені таблицями, графіками, діаграмами, аналітичними висновками та пропозиціями щодо підвищення ефективності системи управління підприємством в умовах ринку.

Таким чином, розбудова ринкових відносин в Україні можлива тільки з допомогою належної організації аналітичного процесу суб'єктів господарювання через забезпечення інформаційної бази на всіх етапах його проведення, прийняття ефективних управлінських рішень щодо діяльності і стратегії розвитку підприємств у ринковому середовищі.

Список літератури

1. *Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] / За ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль : Астон, 1999. – 405 с.*
2. *Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. - Вид. 2-ге, перероб. та доп. - - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - - 472 с.*
3. *Організація бухгалтерського обліку [Текст] / Ф. Ф. Бутинець, С. М. Зайчук, О. В. Олійник, М. М. Шигун. – Житомир: Рута, 2002. – 592 с.*

РЕЗЮМЕ

Рожельюк Вікторія, Хархут Наталія

Организационные принципы построения аналитической работы на предприятии

В статье определены основные направления и принципы построения аналитической работы на предприятиях в рыночных условиях, раскрыты составляющие аналитической работы за основными этапами аналитического процесса, обоснованы субъекты и объекты организации анализа предприятий в рыночной среде.

RESUME

Rozhelyuk Viktoria, Kharkhut Natalia

Organizational principles of analytical work construction on an enterprise

In the article basic directions and principles of construction of analytical work on enterprises in market conditions are considered. The constituents of analytical work after the basic stages of analytical process are exposed. Subjects and objects of organization of analysis of enterprises in a market environment are grounded.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ І ЙОГО ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ

Розглянуто теоретичні основи інформаційного забезпечення та його принципи, визначено роль автоматизації та основні вимоги до інформаційного фонду. Висвітлено питання складових частин інформаційного забезпечення економічного аналізу.

Ключові слова

Економічний аналіз, інформаційне забезпечення, принципи, інформація, база даних.

При визначенні поняття інформаційного забезпечення економічного аналізу необхідно враховувати основні етапи процесу управління діяльністю об'єднань (підприємств) і місце економічного аналізу в ньому. Як відомо, виділяють три основні етапи процесу управління: збір та обробка інформації; аналіз; прийняття керівних рішень. Серед них аналіз займає проміжне місце. Звідси випливає, що інформаційне забезпечення аналізу є складовою системи інформаційного забезпечення управління, бо аналіз - елемент, сходинок процесу управління. Беручи до уваги вищесказане, можна дати визначення поняття інформаційного забезпечення аналізу.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу господарської діяльності - це система даних і способи їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність керівного об'єкта, дію факторів, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних керівних дій. Його відмінність від інформаційного забезпечення управління полягає у тому, що останнє отримує не лише дані на основі збору й обробки інформації, а й результати аналізу. Іншими словами, інформаційне забезпечення управління є значно ширшим.

Поняття "інформаційне забезпечення" (ІЗ) виникло у зв'язку з розвитком автоматизованих систем управління (АСУ). Це динамічна система одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, створена з метою вироблення управлінських рішень. ІЗ можна розглядати і як процес забезпечення інформацією, і як сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі (ІС) у процесі її функціонування.

Роль автоматизації полягає в

наступному:

1. Підвищується продуктивність роботи економістів - аналітиків.
2. Більш глибоко і всебічно досліджуються економічні явища і процеси, більш повно вивчаються фактори і виявляються резерви підвищення ефективності виробництва.
3. Підвищується оперативність і якість аналізу, його загальний рівень і дієвість.

Формування інформаційного фонду має підпорядковуватись певним вимогам. До загальних вимог належать: достовірність інформації, необхідність і достатність її обсягу, своєчасність передачі і подання. Порядок переліку названих вимог не залежить від значення. Вони рівнозначні, і недотримання кожної з них призводить до негативних наслідків.

Закономірність економічної інформації, її адекватність господарським явищам визначають достовірність результатів аналізу, правильність, обґрунтованість висновків і пропозицій, що з них випливають. Використання в аналізі недостовірних даних спотворює наше уявлення про реальну економічну дію і призводить до помилкових висновків. Тому вся інформація, необхідна для аналізу, має підлягати ретельній перевірці.

Дотримання умов необхідності і достатності має подвійне значення. Умова необхідності означає, що для високоякісного проведення аналізу потрібно мати всю необхідну для цього інформацію. При недостатності даних стан керівного об'єкта буде вивчений недостатньо, що може призвести до непідтверджених, помилкових рішень.

Небажаним також є надлишок інформації, бо, по-перше, при затратах на збір і обробку зайвих даних зростають загальні затрати на управління, а по-друге, збільшується період використання інформаційної бази і проведення аналізу, що також призводить до несвоєчасності керівних дій.

Обсяг необхідної і достатньої

інформації визначають залежно від завдання і виду проведеного економічного аналізу. Для здійснення аналізу з метою виявлення запасів підвищення ефективності діяльності об'єднання чи його підрозділів потрібно більше вхідної інформації, ніж при оцінюванні стану даного об'єкта чи оцінюванні виконання плану за будь-якими іншими показниками. Як правило, менші обсяги інформації використовують для проведення оперативного аналізу, ніж при здійсненні періодичного кінцевого аналізу.

При складанні стандартних програм економічного аналізу, що діють у межах галузі чи промислового об'єднання, можна по-іншому вирішити питання про встановлення оптимальних меж інформаційної бази для кожного з основних видів періодично повторюваного аналізу.

Вимоги щодо своєчасності реєстрації і передачі економічної інформації пов'язані з необхідністю скорочення розриву в часі між виникненням відхилень від передбаченого у плані руху виробничих процесів, спричинених різними збуреннями у внутрішньому і зовнішньому середовищах, керівними діями, спрямованими на встановлення втраченої плановірності.

Несвоечасність інформації знижує або зводить нанівець їх ефективність. У подібних випадках затрати на збір і обробку даних, на проведення аналізу і підготовку рішень не дають належної віддачі.

Конкретні терміни збирання інформації визначають, найімовірніше, за темпами зміни реальних процесів виробництва. Вони залежать також від способів реєстрації і передачі даних. Найчастіше застосовують такі відрізки часу фіксації економічних показників: дні, тижні, декади, місяці, квартали, роки.

Створюючи ІЗ, дотримуються таких принципів: цілісність, вірогідність, контроль, захист від несанкціонованого доступу, єдність і гнучкість, стандартизація та уніфікація, адаптивність, мінімізація введення й виведення інформації (однократність введення інформації, введення-виведення тільки змін). Цілісність - це здатність даних задовольняти принцип повного узгодження, точності, доступності й достовірності відображення реального стану об'єкта. Обсяг інформації регулюється співвідношенням "необхідного і достатнього", а також вимогами повноти й достовірності даних. Окремо визначаються вимоги стосовно своєчасного надання відомостей користувачеві.

Ефективність ІС багато в чому залежить від організації її інформаційної бази (ІБ), яка поділяється на позамашинну і машинну. Інформація в ній відображає стан конкретного об'єкта й зовнішнього середовища і

фіксується на носіях системи. Такі засоби реєстрації даних забезпечують зв'язок між інформацією та людиною, інформацією та ЕОМ, людиною та ЕОМ. Для фіксування інформації в комп'ютерних системах використовуються різноманітні види носіїв (магнітні диски, магнітні стрічки, накопичувачі на гнучких магнітних дисках, компакт-диски).

Використання ЕОМ у процесі обробки економічної інформації суттєво розширює можливості аналізу господарської діяльності підприємств і об'єднань: підвищує його оперативність; розширює базу для підготовки різних варіантів керівних рішень; сприяє зростанню якості самого аналізу за рахунок проведення детальнішого аналізу, розширення факторних моделей і використання (за необхідності) економічно-математичних методів і т. ін.

Одним із головних компонентів інформаційного забезпечення є автоматизовані банки даних (АБД). Вони виконують такі функції: уведення, накопичення, зберігання, поновлення, інтегрована обробка й видавання інформації в будь-якій комбінації для розв'язування регламентних задач та інформаційно-довідкового обслуговування користувачів. Особливістю АБД є підвищення ефективності функціонування інформаційних технологій за рахунок раціональної організації та використання даних у процесі їх обробки. Основними вимогами до АБД є: багаторазове використання даних за одноразового їх уведення до системи; мінімальне дублювання; можливість розширення й поновлення; швидкий доступ до даних і їх захист, інтеграція даних для використання на різних рівнях управління. До складу АБД входять бази даних (БД) і системи управління базами даних (СУБД).

Отже, можемо зробити висновок, що інформаційне забезпечення відіграє важливу роль в економічному аналізі, адже дає можливість проводити автоматизований збір, обробку та зберігання інформації. Створюючи інформаційне забезпечення, дотримуються таких принципів: цілісність, вірогідність, контроль, захист від несанкціонованого доступу, єдність і гнучкість, стандартизація та уніфікація, адаптивність, мінімізація введення й виведення інформації. Відповідно до цих принципів створюється інформаційна база. Обсяг інформації має бути у співвідношенні поняття: «необхідно» та «достатньо», а також має відповідати повноті та достовірності даних. Важливим моментом є своєчасна подача даних користувачам. За допомогою налагодженого інформаційного забезпечення здійснюється контроль за певним об'єктом та зовнішнім середовищем.

Список літератури

1. Бутинець, Ф. Ф. Економічний аналіз. Практикум [Текст] : навч. посібник для студентів вузів / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 416 с.
2. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
3. Іваненко, В. М. Курс економічного аналізу [Текст] : навч. посібник / В. М. Іваненко. – К. : Знання, 2004. – С.9-20.
4. Ковалев, В. В. Аналіз господарської діяльності підприємства [Текст] / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ПБОЮЛ Грішенко, 2000.
5. Коробов, М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000.
6. Павленко, А. Ф. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємств» [Текст] : наук. доп. / А. Ф. Павленко, М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 88 с.
7. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст] : Підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 454 с.
8. Примостка, Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі [Текст] / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.
9. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства [Текст] / Н. В. Тарасенко. – Львів : ЛБУ НБУ, 2000. – 485 с.
10. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / М. Г. Чумаченко. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2003. – 555 с.

РЕЗЮМЕ

Ротман Надежда

Информационное обеспечение экономического анализа и его основные принципы

Рассмотрены теоретические основы информационного обеспечения и его принципы, определена роль автоматизации и основные требования к информационному фонду. Отражен вопрос составных частей информационного обеспечения экономического анализа.

RESUME

Rotman Nadia

Informative providing of economic analysis and its basic principles

Theoretical bases of the informative providing and its principles are considered. The role of automation and the basic requirements in an informative fund are considered. The question of component parts of the informative providing of economic analysis is reflected.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО РОЛЬ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні підходи до визначення сутності виробничого потенціалу підприємства, визначено функції стратегічного аналізу та охарактеризовано основні етапи стратегічного аналізу виробничого потенціалу підприємства, виявлено зв'язок стратегічного аналізу зі стратегічним плануванням та прогнозуванням розвитку підприємства, розглянуто методи прогнозування виробничого потенціалу.

Ключові слова

Виробничий потенціал, стратегічний аналіз, стратегічне планування, стратегічне прогнозування, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище підприємства.

В умовах економічної кризи для визначення стратегії діяльності підприємства необхідно вивчити внутрішній стан фірми та зовнішні чинники, які мають вплив на її функціонування. Тільки чітко уявляючи становище своєї компанії на ринку, враховуючи його особливості, менеджер може краще з'ясувати, що сприятиме досягненню намічених цілей і фінансових результатів. Неправильна оцінка ситуації підвищує ризик неправильної розробки стратегічних дій.

Стратегія компанії, як правило, складається з:

- продуманих цілеспрямованих дій;
- реакції на непередбачений розвиток подій і на конкурентну боротьбу, що посилюється.

Сучасне ринкове середовище характеризується високою мірою невизначеності та непередбачуваності. Важливе відкриття в галузі технології, успішне забезпечення конкурентом ринку новим товаром, нова державна регламентація і політика, розширення інтересів покупців у тій чи іншій галузі – все це сприяє деякій невпевненості у майбутньому, і менеджер не може передбачити всі стратегічні дії заздалегідь та йти наміченим маршрутом, не вносячи змін. Далекоглядний розробник стратегії більше орієнтований на зміни зовнішнього середовища, ніж на вивчення внутрішніх проблем фірми. Добре продумана стратегія зазвичай живе кілька років, вимагаючи лише незначних змін для пристосування до нових умов. Однак для правильної стратегії розвитку підприємства необхідно проводити стратегічний аналіз.

Мета стратегічного аналізу – це змістовний і, певною мірою, формальний опис об'єкта дослідження, виявлення

особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямів його розвитку. Отримані дані про об'єкт управління є базою для визначення загальної концепції та способів управління ним.

Проблемам стратегічного аналізу діяльності підприємства загалом та стратегічного аналізу його виробничого потенціалу зокрема присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Ансоффа, П. Гордієнка, А. Загороднього, Г. Кіндрацької, М. Ковальчука, С. Мошенського, О. Олійник, К. Радченка. Вивчення опублікованих праць виявило, що на сьогодні в науковій літературі немає єдиної думки щодо необхідності проведення стратегічного аналізу виробничого потенціалу та визначення його ролі в процесі формування стратегії розвитку підприємства.

Метою статті є уточнення економічного змісту поняття стратегічного аналізу підприємства, визначення етапів його проведення, виявлення зв'язку стратегічного аналізу виробничого потенціалу підприємства зі стратегічним плануванням та прогнозуванням. Для досягнення вказаної мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити існуючі точки зору щодо сутності стратегічного аналізу та обґрунтувати власну позицію щодо даної категорії;
- визначити етапи проведення стратегічного аналізу виробничого потенціалу підприємства;
- обґрунтувати функції та методи прогнозування в процесі формування стратегії розвитку підприємства.

Стратегічний аналіз є невід'ємною частиною визначення стратегії діяльності фірми. Суть його полягає в тому, що він використовується заради

вибору конкретної стратегії з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій. При здійсненні визначають вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на критерії конкретних стратегій. Оскільки у системі окремі стратегії взаємопов'язані, то один і той же критерій може належати до різних стратегій [3, с. 13]. Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства. За допомогою стратегічного аналізу готується комплексний стратегічний план розвитку підприємства, здійснюється науково обґрунтована, всебічна і своєчасна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень [3, с. 17]. Стратегічний аналіз при правильному його застосуванні виконує три основні функції: описову, роз'яснювальну та прогнозну. Результатом стратегічного аналізу має стати системна модель об'єкта (організації) та його оточення. Кожний етап стратегічного аналізу вимагає відповідного методичного забезпечення. Перші два етапи стратегічного аналізу – виявлення місії і мети, наступний третій – вивчення середовища фірми. Порядок аналізу принципового значення не має. Все одно доведеться одночасно йти ітераційним шляхом: аналіз ряду сторін внутрішнього середовища викликає необхідність звернення до зовнішнього, а вивчивши деякі аспекти зовнішнього середовища, треба звернутися до внутрішнього тощо. Проте досвід консультаційної роботи показує, що краще починати з організації, тобто внутрішнього середовища, а потім знайомитися з його оточенням. Тоді різко обмежується обсяг інформації, що переробляється.

У ході аналізу внутрішнього середовища діагностується виробничий потенціал підприємства у рамках поставленої мети. Виробничий потенціал – складна економічна система категорій та відносин, що відображає можливості формування і використання потенційних потужностей стійкого розвитку підприємства за рахунок оптимального стратегічного управління усіма видами виробничих та інформаційних ресурсів. У процесі стратегічного аналізу діяльності підприємства визначають, наскільки система управління, кількість і якість ресурсів, проекти організації відповідають цільовим вимогам. Таким чином, проводиться аналіз фактичного та необхідного потенціалів, визначаються конкурентні переваги. По закінченні аналізу з'ясується картина сильних і слабких сторін організації. Сильні сторони – це можливі ключові чинники успіху в конкурентній боротьбі.

Ми погоджуємося з думкою С. Мошенського та О. Олійник [6], що стратегічний аналіз зосереджується на вивченні ринку та дослідженні внутрішніх ресурсів і можливостей, які дозволять отримати на ринку конкурентні переваги. Саме стратегічний аналіз дає відповіді на два основні питання:

- Яку позицію займає підприємство в галузі на даний момент?
- У якому напрямку і яким чином потрібно розвиватись?

Аналіз зовнішнього середовища фірми, виконаний відносно мети та кола продуктових бізнес-процесів, дозволяє оцінити стратегічний клімат або стратегічні умови, що створюються зовнішнім середовищем: оцінити можливості та загрози.

Третій етап стратегічного аналізу полягає в спільному дослідженні потенціалу і клімату, або в оцінці стратегічної позиції організації в просторі з двох координат: горизонтальної, по якій відкладається значення потенціалу, і вертикальної, що відображає стан клімату (привабливість умов зовнішнього середовища).

Добуток потенціалу ($P_{от}$) і клімату ($K_{л}$) дає нам, нарешті, основний ре-зультат аналітичної стадії значення стратегічної позиції ($P_{оз}$) фірми:

$$P_{от} \times K_{л} = P_{оз} \quad (1)$$

В економічній літературі поняття перспективного та стратегічного аналізу тісно переплітаються. Зокрема, М. Білик, А. Загородній, Г. Кіндрацька зазначають, що, якщо перспективний аналіз забезпечує керівників підприємства інформацією про його майбутнє для вирішення завдань стратегічного управління, то його називають стратегічним аналізом. Загалом ми погоджуємося з думкою авторів, і вважаємо, що стратегічний аналіз – це дослідження не лише досягнутих результатів і стану господарської діяльності підприємства, а й стратегії його розвитку у майбутньому періоді.

Для забезпечення реальності стратегічних орієнтирів використовується прогнозування майбутнього розвитку підприємства (рис. 1).

Найважливішими функціями прогнозування в системі стратегічного планування є:

- визначення можливих цілей і напрямків розвитку об'єкта прогнозування;
- оцінка соціальних, економічних, наукових, технічних та екологічних наслідків реалізації кожного з можливих варіантів розвитку об'єктів прогнозу;
- визначення змісту заходів щодо забезпечення реалізації можливостей та послаблення загроз кожного з можливих варіантів розвитку прогнозованих подій;
- оцінка необхідних витрат і ресурсів для впровадження розроблених заходів і наслідків щодо обмежень у системі «час - гроші».

У стратегічному плануванні прогнози використовуються в різних варіантах:

- побудова системи прогнозу для різних співвідношень «продукт - ринок»;
- оцінка впливу різних факторів на розвиток ситуації, в тому числі за окремими ринками (наприклад, вплив нових технологій виробництва, зміни в потребах окремих груп споживачів тощо);
- виявлення ймовірності «точок зростання» у макро- та мегасистемах і вплив на них окремих факторів (наприклад, зростання попиту на певний вид товару внаслідок зростання доходів споживачів);
- зміни у співвідношеннях «можливості-загрози» (наприклад, нереалізована можливість може стати загрозою, якщо її використає у повному обсязі конкурент);
- розробка цілей та альтернативних стратегій їхнього досягнення.

Мета будь-якого прогнозу – виявити процеси та передбачити розвиток подій у майбутньому. Передбачене майбутнє дає змогу підготуватися як до позитивних, так і до негативних тенденцій, максимізувати прибутки (результати) та мінімізувати збитки.

Проте багато підприємств для прийняття рішень про майбутнє або зовсім не застосовує прогнози, або застосовує їх незначною мірою. Як правило, такі фірми функціонують недовго, тому що навіть ті зміни у середовищі, які можна передбачити, стають несподіванкою: підприємство не готове до повної реалізації можливостей, що надаються зовнішнім середовищем, або терпить крах під впливом будь-якої, навіть незначної загрози.

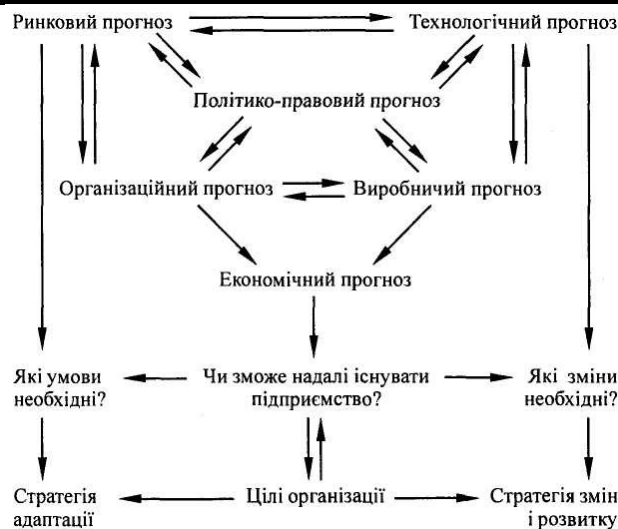


Рис. 1. Зв'язок прогнозів з цілями та стратегіями організації

Основними методами прогнозування, що використовуються в стратегічному плануванні, є:

- методи екстраполяції – базуються на припущенні про незмінність або відносну стабільність наявних тенденцій розвитку;
- експертні методи – базуються на знаннях та досвіді спеціалістів різної кваліфікації;
- методи моделювання – широкий спектр економіко-математичних, економетричних та інших моделей, що мають спільну рису – спробу побудувати моделі об'єктів реальної дійсності, щоб на їх основі створити підвалини для відпрацювання оптимальних управлінських рішень.

Проте досвід процвітаючих підприємств свідчить про обмеженість екстраполяційних та інтуїтивних прогнозів. Тенденції, виявлені на основі аналізу інформації про події, що відбулися в недалекому минулому, можуть бути

ненадійними індикаторами майбутніх тенденцій, а світ бізнесу занадто складний, щоб бути адекватно описаним у межах будь-якої моделі. Тому сьогодні більшість авторів погоджується з тим, що лише комбінація методів може дати більш-менш надійне передбачення майбутнього.

Таким чином, вибір стратегії та її реалізація є основою розвитку підприємства на перспективу. Стратегічний аналіз виробничого потенціалу є необхідною передумовою для прийняття ефективних управлінських рішень, пошуків нових шляхів забезпечення стійкості підприємства на ринку, виживання в умовах гострої конкурентної боротьби.

Тому керівники та менеджери вітчизняних підприємств повинні звертати увагу на проблеми формування стратегій свого розвитку та вміння обирати із множини варіантів стратегічних рішень ті, які забезпечать довгострокові конкурентні переваги та стійке ринкове становище.

Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989.
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление [Текст]: Учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999.
3. Гордієнко, П. Л. Стратегічний аналіз [Текст]: навч. посібник / П. Л. Гордієнко. – К.: Алерта, 2006. – 404 с.
4. Кіндрацька, Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика [Текст]: підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній / За ред. проф. А. Г. Загороднього. – Вид. 2-ге, переробл. і доп. – Львів: Магнолія-2006, 2007. – 440 с.
5. Ковальчук, М. І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК [Текст]: підручник / М. І. Ковальчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 390 с.
6. Мошенський, С. З. Економічний аналіз [Текст]: підручник для студентів екон. спеціальностей вищих навч. закладів / С. З. Мошенський, О. В. Олійник. – 2-ге вид. – Житомир: Рута, 2007. – 704 с.
7. Пастухова, В. В. Аналіз системи стратегічного управління підприємством: методологічний аспект [Текст] / В. В. Пастухова // Фінанси України. – 2000. – № 10. – С. 69-74.
8. Радченко, К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі [Текст]: навч. посібник / К. І. Радченко. – Вид 2-ге доп. – Львів: Новий світ-2000, 2003.
9. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління [Текст]: навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999.

РЕЗЮМЕ

Сарай Наталя

Стратегический анализ производственного потенциала и его роль в процессе формирования стратегии развития предприятия

Рассмотрены основные подходы к определению сущности производственного потенциала предприятия, определены функции стратегического анализа и охарактеризованы основные этапы стратегического анализа производственного потенциала предприятия, определена связь стратегического анализа со стратегическим планированием и прогнозированием развития предприятия, рассмотрены методы прогнозирования производственного потенциала.

RESUME

Saray Natalya

**Strategic analysis of the production potential
and it's role in a process of formation of the enterprise's strategic development**

The main methods of approach to a definition of the production potential enterprise's essence are shown; function of the strategic analysis and the main stages of the strategic analysis of the enterprise's production potential have been characterized. Also links of the strategic analysis with a strategic planning and the development of the enterprise's forecast are shown; the methods of the productions potential forecast have been considered.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2010 р.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано необхідність розробки заходів щодо антикризового управління персоналом у підприємствах. Визначено сутність маркетингової концепції в сфері антикризового управління персоналом, сформульовано її особливості. Запропоновано схему процесу антикризового управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств.

Ключові слова

Персонал, маркетингова орієнтація, антикризове управління персоналом, маркетингова концепція, кадрові заходи.

В умовах ринкової економіки основним ресурсом будь-якого підприємства є персонал, від якого залежить кінцевий результат діяльності, так і на формування ключових чинників успіху на ринку. У свою чергу, умови сучасної світової кризи пов'язані із пошуком резервів економії ресурсів, що вимагає впровадження нових форм і методів управління персоналом і підприємством в цілому. Із метою збереження своїх позицій (або навіть забезпечення розвитку) у кризовій ситуації підприємствам потрібно мобілізувати усі наявні ресурси, у першу чергу, – людські. До того ж, ефективність управління персоналом прямо впливає на стабільність діяльності підприємств. У зв'язку з цим, у період кризи підвищується значущість роботи з персоналом та зростає увага до розробки та впровадження заходів щодо антикризового управління персоналом на підприємствах. При цьому управління персоналом повинно здійснюватися на основі маркетингу.

Питання, що пов'язані з висвітленням специфіки антикризового управління, а також із застосуванням маркетингу в управлінні персоналом, розглядали у своїх працях закордонні та вітчизняні вчені: П. Дойль («Маркетинг-менеджмент і стратегії»): охарактеризовано процес подолання підприємством кризи; Р. Дафт («Менеджмент»): розкрито організаційні зміни та розвиток; М. Армстронг («Практика управління людськими ресурсами», «Стратегічне управління людськими ресурсами»): висвітлено особливості розвитку,

зміни та трансформації організації, специфіку маркетингу у кадрових підрозділах, а також стратегії організаційного розвитку; А. Большаков, В. Михайлов («Сучасний менеджмент: теорія і практика»): розкрито антикризові стратегії фірм; М. Сорочіна («Менеджмент торговельного підприємства»): розглянуто маркетинг персоналу торговельної організації; Н. Горелов («Економіка праці»): охарактеризовано особливості управління працею в умовах кризи; В. Федцов, А. Федцова (Менеджмент: комплексний підхід): висвітлено особливості антикризового менеджменту; А. Турчинов («Управління персоналом»): розглянуто сутність і прикладне значення кадрового маркетингу; Ю. Одегов («Управління персоналом в структурно-логічних схемах»): визначено протиріччя системи управління персоналом; І. Дуракова («Управління персоналом»): розкрито технологію маркетингу персоналу.

Разом з тим, певні питання, що стосуються антикризового кадрового управління залишаються недостатньо розглянутими. Зокрема, більшість робіт вчених присвячені вивченню загального процесу антикризового менеджменту, а завдання з управління персоналом висвітлюються у контексті життєвого циклу підприємства. При цьому чітко не визначено сутність, особливості та зміст антикризового управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств. Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми дослідження, його мету та зміст.

Метою дослідження є визначення особливостей антикризового

управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств.

Як показали проведені дослідження, ситуація на сучасному ринку праці характеризується такими тенденціями, як: значні масштаби безробіття (зокрема, прихованого); зростання диференціації трудових ресурсів; загострення конкуренції за залучення кращих людських ресурсів; посилення відмінностей у відтворенні робочої сили, яка зайнята у різних секторах економіки (за рівнем безробіття, оплатою праці, соціальною захищеністю і т. п.); розбалансованість грошових потоків, що забезпечують відтворення робочої сили (невиплати заробітної плати, грошових допомог, дефіцит коштів на невиробничу сферу та соціальну інфраструктуру і т. п.) [3, с. 403-404]. Таким чином, ситуація на ринку праці змінилася на користь роботодавця.

При цьому в умовах сучасної кризи діяльність підприємств є обмеженою вимогами найсуворішої економії бюджету, у тому числі – видатків на оплату праці. За таких обставин у більшості вітчизняних підприємств існують значні проблеми в сфері управління персоналом. Нами проведено дослідження практики управління персоналом у 35 торговельних підприємствах м. Донецька та Донецької області, що дозволили виявити проблеми, які притаманні управлінню персоналом підприємств в умовах кризи, зокрема: недооцінювання необхідності розробки системи управління персоналом, відсутність набору нових працівників, формалізація бізнес-процесів, низький рівень заходів щодо розвитку персоналу (внаслідок економії коштів на навчання), нерегулярність виплати заробітної плати, недостатня увага до формулювання корпоративних принципів роботи з людьми, зниження бонусних виплат, відсутність заходів щодо професійного та кар'єрного просування персоналу, низький рівень роботи з кадровою документацією, недостатня увага до ділового оцінювання кадрів, відсутність соціальних програм, скорочення персоналу та ін.

Таким чином, для вирішення вказаних проблем є необхідним впровадження низки заходів щодо антикризового управління персоналом та його здійснення із застосуванням маркетингової концепції.

Сутність маркетингової концепції в сфері антикризового управління персоналом полягає у визначенні вимог до працівників, їх очікувань, мотивів і потреб у професійній діяльності з метою ефективного використання персоналу, досягнення цілей підприємства і забезпечення задоволення потреб працівників більш ефективними, ніж у конкурентів, засобами. У свою чергу, антикризове управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємства передбачає розробку та впровадження нових кадрових технологій щодо формування кадрового складу, використання кадрового потенціалу, оцінювання, розвитку та мотивації персоналу, а також застосування відповідної маркетингової інформаційної системи з метою запобігання кризових явищ, їх наслідків та відновлення керованості та стабільності підприємства.

На нашу думку, доцільно визначити наступні особливості антикризового управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств, до яких належать:

- робота у нестабільних, швидкоплинних умовах, що характеризуються появою нових, нестандартних і неповторюваних кадрових проблем;
- акцент на заходах щодо внутрішнього маркетингу

персоналу;

- спрямованість на ліквідацію причин кризових явищ, їх наслідків, а також їх прогнозування і попередження;
- велика питома вага творчих операцій у кадровій роботі;
- передбачення та попередження проблем у сфері управління персоналом;
- формування гнучкої організаційної структури управління на основі розподілу людських ресурсів відповідно до з антикризових пріоритетів;
- пов'язаність інформаційного обміну між структурними підрозділами та працівниками залежно від кризової ситуації;
- відсутність чіткого розподілу функцій на тривалий період;
- заохочення персоналу за ініціативність і креативність;
- акцент на стимулюванні активності персоналу та його орієнтації на сприйняття змін [3, с. 410].

Нами розроблено та рекомендовано до застосування схему циклічного процесу антикризового управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств (рис. 1). Основну увагу необхідно звернути на системний підхід, чіткий контроль ефективності та оптимізації (мінімум витрат при максимумі результативності) усіх витрат, а також забезпечення узгодженості антикризової кадрової стратегії із загальною економічною ситуацією в країні, генеральною стратегією та маркетинговим потенціалом підприємства.

Таким чином:

- сутність маркетингової концепції в сфері антикризового управління персоналом полягає у визначенні вимог до працівників, їх очікувань, мотивів і потреб у професійній діяльності з метою ефективного використання персоналу, досягнення цілей підприємства та забезпечення задоволення потреб працівників більш ефективними, ніж у конкурентів, засобами;
- антикризове управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємства передбачає розробку та впровадження нових кадрових технологій щодо формування кадрового складу, використання кадрового потенціалу, оцінювання, розвитку та мотивації персоналу, а також застосування відповідної маркетингової інформаційної системи з метою запобігання кризових явищ, їх наслідків та відновлення керованості та стабільності підприємства;
- процес антикризового управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств передбачає: аналіз проблемної ситуації і стану підприємства, діагностику кадрового потенціалу, розробку та впровадження заходів щодо маркетингу персоналу, розробку антикризової кадрової стратегії і системи її маркетингової підтримки, проектування антикризової кадрової політики, розробку й організацію виконання антикризових кадрових рішень, визначення заходів щодо подолання і попередження конфліктів, розробку заходів щодо управління кадровими ризиками, контроль за виконанням антикризових кадрових рішень.

У перспективі дослідження має проводитися у напрямку розробки антикризової кадрової стратегії в умовах маркетингової орієнтації підприємства.

Здійснення процесу антикризового управління персоналом забезпечить зростання кадрового потенціалу підприємств і досягнення конкурентних



Рис. 1. Рекомендована схема процесу антикризового управління персоналом в умовах маркетингової орієнтації підприємств

Список літератури

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами [Текст] / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2004. – С. 168-177. - ISBN 5-88782-415-8.
2. Большаков, А. С. Современный менеджмент: теория и практика [Текст] // А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – С. 178-182. – ISBN 5-272-00261-X.
3. Горелов, Н. А. Экономика труда [Текст] // Н. А. Горелов. – СПб.: Питер, 2007. – С. 398-423. – ISBN 978-5-91180-123-6.

РЕЗЮМЕ

Сардак Елена

Особенности процесса антикризисного управления персоналом в условиях маркетинговой ориентации предприятий.

В статье обоснована необходимость разработки мероприятий по антикризисному управлению персоналом в предприятиях. Определена сущность маркетинговой концепции в сфере антикризисного управления персоналом. Сформулированы особенности антикризисного управления персоналом. Предложена схема процесса антикризисного управления персоналом в условиях маркетинговой ориентации предприятий.

RESUME

Sardak Olena

Process of anti-recessionary management by the personnel in the conditions of marketing orientation of the enterprises

In article necessity of working out of actions for anti-recessionary management of the personnel for the enterprises is proved. The essence of the marketing concept in sphere of anti-recessionary management by the personnel is defined. Features of anti-recessionary management by the personnel are formulated. The scheme of process of anti-recessionary management by the personnel in the conditions of marketing orientation of the enterprises is offered.

Стаття надійшла до редакції 29.01.2010 р.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Зроблено спробу визначити і критично оцінити систему показників управління вартістю підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова

Економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA), ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA), грошова додана вартість (Cash Value Added, CVA) і дохідність інвестицій на основі грошового потоку (Cash Flow Return on Investment, CFROI).

Перед українськими підприємствами все гостріше постає проблема розробки нового механізму управління ефективністю, який би дозволив оцінювати їх діяльність в довгостроковій перспективі з врахуванням вартісно-економічних аспектів бізнесу. Динамічне збільшення вартості суб'єкта господарювання відбувається під впливом виважених управлінських рішень. Тому сучасні підходи до здійснення управління передбачають орієнтування всіх учасників та зацікавлених сторін підприємницької діяльності на максимізацію вартості підприємства. Це приносить вигоди як власникам та інвесторам, так і його працівникам. За цих умов вартість бізнесу поступово стає загальним критерієм оцінки ефективності його функціонування.

Дана наукова проблематика розглядається багатьма авторами серед яких можна виділити праці Ю. Волкова, А. Грязнова, Ю. Лебеда, О. Мендрула, М. Міллера, Ф. Моділь'яні, М. Осіпова, Д. Просянкіна, А. Раппарта, А. Расказова, Б. Стюарта, Е. Фама, У. Шарпа, Д. Янга, та інших. Аналіз публікацій з питань вартісного управління дозволяє стверджувати, що вони спрямовані на обґрунтування загальних методик визначення вартості підприємств.

Однак ринкові умови ставлять нові завдання, вимагають наукового узагальнення системи показників вартісного управління, що поєднує різні його сторони, процеси та функції. Метою статті є визначення і критична оцінка системи показників управління вартістю підприємства, що повинні стати основою прийняття ефективних управлінських рішень.

У 80-х - 90-х роках ХХ століття з'явився цілий ряд показників (на основі деяких з них в подальшому виникли навіть системи управління: наприклад, EVA та EVA-based management), що відображають процес створення

вартості. Найбільш відомі з них – економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA), ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA), грошова додана вартість (Cash Value Added, CVA) і дохідність інвестицій на основі грошового потоку (Cash Flow Return on Investment, CFROI).

MVA – найбільш очевидний критерій створення вартості, що розглядає в якості останньої ринкову капіталізацію та ринкову вартість боргів компанії. Він розраховується як різниця між ринковою оцінкою капіталу та початково інвестованим у компанію капіталом.

Показник ринкової доданої вартості MVA акцентує увагу на ринковій капіталізації компанії, яка є важливою для акціонерних товариств, що продають свої акції на фондових біржах. Вартість акцій у таких випадках більш точно визначає добробут акціонерів, ніж прибуток [5]. Крім абсолютної величини, може бути розрахована ще й стандартизована величина MVA, що визначається відношенням MVA до величини власного капіталу підприємства. На MVA впливають два чинники – ринкова вартість компанії та обсяг інвестицій в компанію. Якщо зростає обсяг інвестицій і ринок позитивно оцінює їх перспективи, то зростає її величина.

Економічна додана вартість (EVA) є прибутком підприємства від звичайної діяльності за вирахуванням податків, зменшеним на величину плати за весь інвестований у підприємство капітал [4]. Цей показник застосовують для оцінки ефективності діяльності підприємства з позиції його власників, який дозволяє встановити: чи приносить діяльність підприємства більший прибуток, ніж альтернативні фінансові вкладення. Цим пояснюється той факт, що при розрахунку EVA з суми прибутку вираховується не лише плата за користування позиковими коштами, але і власним капіталом.

EVA дозволяє відповісти на питання

інвесторів підприємства: який вид фінансування (власні або позикові) і який розмір капіталу необхідний для одержання певного обсягу прибутку [3]. Крім того, EVA визначає поведінку власників підприємства: спрямовувати капітал інвесторів у підприємство або, навпаки, сприяти їх відтоку.

За допомогою показника EVA дається оцінка ефективності господарювання через призму того, як це підприємство оцінюється ринком [4;5].

Розглянемо наступні три варіанти співвідношення значення показника EVA з поведінкою власників:

1. $EVA = 0$. У цих умовах ринкова вартість підприємства дорівнює балансовій вартості чистих активів. Ринковий вигравш власника при вкладенні в дане підприємство дорівнює нулю, тому ефективність інвестицій у це підприємство і ефективність альтернативних фінансових вкладень буде однакою.

2. $EVA > 0$ означає приріст ринкової вартості підприємства над балансовою вартістю чистих активів, що стимулює власників до подальшого вкладання коштів у підприємство.

3. $EVA < 0$ веде до зменшення ринкової вартості підприємства. У цьому випадку власники втрачають вкладений у підприємство капітал за рахунок втрати альтернативної прибутковості [6].

Якщо показник EVA обраний підприємством у якості критерію оцінки ефективності своєї діяльності, то завдання менеджерів полягає у його підвищенні.

Заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства подано на табл.1.

Таким чином, EVA є :

– інструментом, що дозволяє виміряти дійсну прибутковість підприємства, а також управляти нею

з позиції його власників;

– інструментом, який показує керівникам підприємства, яким чином вони можуть вплинути на прибутковість;

– альтернативним підходом до концепції прибутковості (перехід від розрахунку рентабельності інвестованого капіталу (ROI), вимірюваної у процентному вираженні, до розрахунку економічної доданої вартості (EVA), вимірюваної в грошовому виразі);

– інструментом мотивації менеджерів підприємства [5].

Показник грошової доданої вартості розраховується за тією ж схемою, що й EVA, однак замість скоригованого операційного прибутку (яка вимірює багатство акціонерів), тут фігурує грошовий потік від операційної діяльності. Показник ґрунтується на гіпотезі фінансової теорії про те, що ринок капіталу найбільше цінує здатність компанії генерувати грошові потоки [2].

Дохідність інвестицій на основі грошового потоку в найбільш спрощеному вигляді можна представити як відношення всіх грошових потоків компанії протягом терміну її існування до суми інвестованого капіталу (сукупних активів). Цей показник відображає не рентабельність, а ставку дисконтування при якій NPV інвестиційної моделі бізнесу дорівнює нулю, тобто IRR (внутрішню ставку прибутковості бізнесу) [1].

Таким чином, наведені показники вартісного управління виступають мірою цінності об'єкта згідно з обраним критерієм, характеризують процес використання різноманітних ресурсів компанії та дозволяють визначити стратегічні напрямки її розвитку.

Таблиця 1. Заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства

Критерій оцінки ефективності	Мета перетворень	Основні види організаційних перетворень
Зростання EVA	1. Збільшення прибутку при використанні минулого обсягу капіталу	Розробка стратегії виробництва і збуту: а) освоєння нових видів продукції (робіт, послуг); б) освоєння нових ринків (нових сегментів ринку); в) освоєння більш рентабельних суміжних технологічних процесів
	2. Зменшення обсягу використаного капіталу при збереженні прибутку за попереднього рівня	Ліквідація збиткових або недостатньо прибуткових сфер діяльності (в т.ч. ліквідація підприємства)
	3. Зменшення витрат на залучення капіталу	Оптимізація структури капіталу підприємства

Список літератури

1. Оценка бизнеса (предприятия): учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой — М.: Интерреклама, 2003. — 544 с.
2. Расчет ставки дисконтирования // Финансовый директор. — 2003. — № 4 — С.87 — 96.
3. Atkinson A., Epstein M. Measure for measure: Realizing the power of the balanced scorecard // CMA Management. -September 2000. - p. 22-28.
4. Bennett G. Stewart, "EVA: Fact and Fantasy" // Journal of Applied Corporate Finance. - Summer 1994. - P. 71-84.
5. Bennett G. Stewart, The Quest for Value, HarperCollins, 1991,- p. 543
6. Young S. David, O'Byrne F. Stephen. VA and Value Based Management: A Practical Guide to Implementation, Published by McGraw-Hill Professional, 2000. — P. 493.

РЕЗЮМЕ

Серединска Ирина

Система показателей управления стоимостью предприятия

Сделана попытка определить и критически оценить систему показателей управления стоимостью предприятия для принятия эффективных управленческих решений.

RESUME

Seredyns'ka Iryna

System of indexes of enterprise cost management

An attempt to define and critically estimate the system of indexes of management of enterprise cost for acceptance of effective administrative decisions is done.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Теоретично обґрунтовано необхідність подальшого розвитку та вдосконалення економічного механізму управління продуктивністю праці в будівництві, вивчено діючу практику планування трудових показників, вироблено механізм вдосконалення "технології" планування продуктивності праці, дано комплексне обґрунтування економічної ефективності плану організаційно-технічних заходів та методики їх виконання.

Ключові слова

Продуктивність праці, економія трудових витрат, факторний метод планування, плановий приріст продуктивності праці, план організаційно-технічних заходів.

В умовах адміністративно-командної системи управління показник продуктивності праці був обов'язковим до виконання і від темпів його зміни залежала величина фондів економічного стимулювання. Крім того, порівняння темпів зростання продуктивності праці й середньої заробітної плати служило для контролю за правильним її використанням. Планове зростання продуктивності праці задавалося порівняно з досягнутим рівнем попереднього року.

На сучасному етапі економічного розвитку підприємствам не встановлюють показники зростання продуктивності праці, але це не означає, що вони не зацікавлені у їх підвищенні. Показник зростання продуктивності праці потрібний для того, щоб оцінити реальне підвищення ефективності виробництва і на його основі визначити необхідну чисельність працівників, здійснювати контроль за економією трудових витрат, раціональним витрачанням фонду оплати праці.

Саме тому особливої актуальності набувають питання подальшої наукової розробки економічного механізму для дослідження можливостей підвищення продуктивності праці на основі вдосконалення методики та організації проведення планування показників з праці на рівні будівельних організацій, підприємств, акціонерних товариств. Ці питання повинні вирішуватися у взаємозв'язку з формуванням виробничих програм в умовах проведення тендерних торгів, роздержавленням і створенням підприємств різних форм власності.

Дослідженню різних аспектів вдосконалення діючих і розробки нового комплексу науково-методичних положень, спрямованих на виявлення і

мобілізацію резервів підвищення продуктивності праці, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: П. Жердецького, А. Калини, О. Крушельницької, Б. Литвина, А. Переседи, П. Рогожина, В. Серова, І. Степанова, Г. Тарасюка, Л. Шваб, Л. Швайка та ін.

Однак певні питання цієї проблеми повністю не вирішені або залишаються дискусійними. Моніторинг наукової, навчальної та методичної літератури дає змогу стверджувати про відсутність єдності думок. У працях науковців пропонуються різні підходи щодо методів визначення продуктивності праці, класифікації факторів і резервів її зростання, планування і аналізу трудових показників. Недостатньо уваги приділено особливостям методології і методики планування індустріальних і організаційних резервів зростання продуктивності праці, не враховано специфіку виробничої діяльності підприємств і організацій, розширенню економічної самостійності трудових колективів.

З огляду на вищезазначене, метою даного наукового дослідження є вироблення науково-обґрунтованих положень щодо методики планування продуктивності праці в будівництві, визначення шляхів підвищення ефективності використання трудових ресурсів в галузі.

Ми погоджуємося з думкою авторів [5;10;12;14], які вважають, що важливою вимогою до планування продуктивності праці є наукове обґрунтування економії трудових витрат, яку можна одержати в плановому періоді. З цією метою рекомендується здійснити передплановий аналіз рівня продуктивності праці за попередній (базовий) рік, що дає можливість

виявити резерви економії трудових витрат, які не були реалізовані. При обґрунтуванні плану з продуктивності праці повинні бути оцінені внутрішні резерви виробництва, які, як правило, пов'язані з організаційно-економічними факторами, спрямованими на підвищення ступеня інтенсивності використання трудових ресурсів. Виявлення резервів можливого приросту продуктивності праці необхідно здійснювати на стадії підготовки проекту плану.

Однак вивчення нами практики планування в підрядних будівельних організаціях Тернопільської і Львівської областей свідчить про те, що в процесі формування виробничих програм не завжди витримуються науково-обґрунтовані підходи. Зокрема, проектно-кошторисна документація в ході будівництва часто переглядається, що призводить до появи виробничого браку, непланованих обсягів робіт. Через неповне та несвоєчасне забезпечення будівельних організацій проектно-кошторисною документацією неможливо в цілому визначити трудомісткість виробничої програми, і відповідно, шляхи її зниження в плановому періоді.

На наш погляд, сьогодні дещо по іншому повинна виглядати сама схема планового обґрунтування показників з праці. Необхідний рівень продуктивності праці та допустима чисельність будівельно-виробничого персоналу повинні ґрунтуватися на гранично допустимих витратах на оплату праці.

Автори [9; 10; 11; 13] вважають, що при розробці плану необхідно дотримуватися принципу повної узгодженості приросту продуктивності праці з приростом обсягів будівельно-монтажних робіт. Як правило, весь приріст обсягів підрядних робіт повинен забезпечуватися при тій чи меншій чисельності персоналу. План з продуктивності праці повинен бути збалансований з виробничою програмою, планами матеріально-технічного забезпечення, розвитку виробничої бази організації, впровадження досягнень науки і техніки, соціального розвитку колективу тощо.

Існують різноманітні методи планування продуктивності праці, однак при плануванні даного показника в будівельних організаціях застосовуються в основному два методи: прямого розрахунку та факторний метод.

Одним із широковживаних та універсальних методів, який у своїх дослідженнях виділяє автор Б. Литвин, і ми погоджуємося з його думкою, є факторний [5]. Разом з тим, йому притаманні особливості, які необхідно взяти до уваги при розробці плану: зростання продуктивності праці планується відносно до досягнутого рівня базового року; даний метод не враховує впливу зміни технологічної і галузевої структур на виробіток. Ці особливості створюють проблему розробки рівнонапружених завдань щодо зростання продуктивності праці в структурних підрозділах будівельної організації.

При застосуванні факторного методу планування визначається вихідна чисельність працівників, тобто чисельність, необхідна для виконання планового обсягу будівельно-монтажних робіт при збереженні продуктивності праці на рівні попереднього (базового) року [5]. При цьому розрахунок зниження трудових витрат і відповідного приросту продуктивності праці пропонується здійснювати на укрупнений вимірник – 1 млн. грн. планового обсягу робіт.

Вихідна чисельність працівників визначається за формулою:

$$\chi'_n = O_n^P / B_o, \quad (1)$$

де χ'_n – вихідна чисельність працівників;

O_n^P – обсяг будівельно-монтажних робіт, який передбачається виконати власними силами організації у плановому році;

B_o – виробіток на одного працівника в попередньому (базовому) році.

Економію трудових витрат доцільно визначати за кожним фактором шляхом порівняння трудомісткості на одиницю тих чи інших видів (комплексів) робіт до і після впровадження заходу, виходячи з обсягу та питомої ваги виду робіт, охоплених даним заходом у загальній трудомісткості виробничої програми підрядної організації. Трудові витрати на одиницю робіт рекомендується визначати на основі виробничих калькуляцій витрат праці та заробітної плати, розроблених відповідно до діючих норм.

По кожній групі факторів спочатку розраховується економія трудових витрат у людино-днях, яка переводиться в економію річних робітників шляхом ділення її на кількість робочих днів у році. Після цього визначається відносна економія трудових витрат (E_{Ti}) у відсотках до вихідної чисельності за формулою:

$$E_{Ti} = \frac{E_{\chi n} \cdot 100}{\chi'_n}, \quad (2)$$

де $E_{\chi n}$ – річна економія працівників по i -й групі факторів.

Плановий приріст продуктивності праці ($\Delta\Pi_i$) по кожній групі факторів визначається за формулою:

$$\Delta\Pi_i = \frac{E_{Ti} \cdot 100}{100 - E_{Ti}} \quad (3)$$

Загальний приріст продуктивності праці по всіх групах факторів – заходів може обчислюватися за формулою:

$$\Delta\Pi = \frac{\sum_{i=1}^n E_{\chi n} \cdot 100}{\chi'_n - \sum_{i=1}^n E_{\chi n}} \quad (4)$$

Отже, на нашу думку, процес планування продуктивності праці факторним методом можна сформулювати таким чином: необхідно як можна точніше визначити умовне вивільнення працівників за рахунок реалізації в плановому році інженерно-технічних і організаційно-економічних заходів. Приступаючи до обґрунтування планового росту продуктивності праці, необхідно привести умови будівництва планового року до порівнюваного виду з умовами попереднього року, тобто врахувати вплив зміни структурних зрушень на темпи зростання продуктивності праці. При цьому рекомендується враховувати структурне зрушення таких типів:

- галузеве, яке виявляється в результаті зміни у виробничій програмі питомої ваги видів будівництва за галузями з різною трудомісткістю;
- відтворювальне – зміна частки нового будівництва, реконструкції і технічного переозброєння діючих підприємств;
- видове – зміна видів робіт у виробничій програмі з різною трудо- і матеріаломісткістю;
- проектне – зміна проектних рішень.

Вплив структурних зрушень можна визначати шляхом зіставлення нормативної трудомісткості робіт в плановому і попередньому періодах, розраховуючи індекс структурних зрушень (I_c).

$$I_c = \frac{\sum Q_i^n \cdot t_i}{O_n^P} : \frac{\sum Q_i^o \cdot t_i}{O_o^o}, \quad (5)$$

де Q_i^n , Q_i^o – обсяги (вартісні або натуральні)

окремих видів робіт відповідно у плановому і попередньому періодах; t_i – питома трудомісткість окремих видів робіт; O_n^p , O_o^p – обсяги будівельно-монтажних робіт, що виконуються власними силами організації, відповідно в плановому та попередньому періодах.

У випадку зниження трудомісткості індекс (I_c) буде менший одиниці, а у разі її зростання – більший. Економія (зростання) трудових витрат в результаті зміни структури робіт визначається за формулою:

$$\Delta E_c = (I_c - 1) \cdot \dot{C}_n, \quad (6)$$

Вплив структурних зрушень на темпи зростання (зниження) продуктивності праці (ΔI_c) на рівні будівельно-монтажних організацій може визначатися на основі зміни видів будівництва, на яких наявний різний виробіток, що зумовлюється неоднозначною трудомісткістю будівельного виробництва. Розрахунок проводиться за формулою:

$$\Delta I_c = \frac{\left(\frac{O_n^p}{\sum \dot{C}_i^p \cdot K_i} - B_o \right) \cdot 100}{B_o}, \quad (7)$$

де \dot{C}_i^p – чисельність працівників у попередньому році на i -му виді будівництва;

K_i – коефіцієнт зміни обсягу i -го виду будівництва в плановому періоді відносно до попереднього.

Планування продуктивності праці необхідно здійснювати в рамках плану технічного розвитку та підвищення ефективності будівельного виробництва. Фактори зростання продуктивності праці в плані рекомендується відображати у вигляді конкретних інженерно-технічних і організаційно-економічних заходів (застосування нових матеріалів, конструкцій, підвищення ступеня збірності будівельного виробництва; підвищення рівня механізації робіт, удосконалення організації виробництва, праці, управління будівництвом тощо) [12].

Перед розробкою плану організаційно-технічних заходів, спрямованих на зростання продуктивності праці доцільно:

- визначити заходи, найбільш характерні для умов діяльності та профілю даної будівельної організації на плановий рік;
- визначити форми одержання ефекту даного заходу: де, в якому підрозділі будівельної організації може бути скорочення трудових витрат в результаті його впровадження;
- провести розрахунки економічного ефекту від реалізації заходів, спрямованих на скорочення трудових витрат.
Економічний ефект від впровадження кожного заходу визначається:
 - економією затрат праці на одиницю впровадження;
 - обсягом застосування даного заходу в натуральному виразі;
 - зміною загального обсягу будівельно-монтажних робіт у плановому році проти попереднього;
 - впливом на загальну економію затрат праці, виходячи із обсягу будівельно-монтажних робіт планового року. Розрахунки економії трудових витрат при застосуванні факторного методу доцільно здійснювати у дві стадії [12]:
 - перша - „передпланова”, коли здійснюється процес формування виробничої програми (липень-серпень року, що передує плановому) з метою визначення необхідної чисельності робітників для її виконання;

– друга - після затвердження (прийняття) виробничої програми з конкретними об’єктами і обсягами будівельно-монтажних робіт, реальними матеріально-технічними ресурсами, що дає можливість досить точно обґрунтувати реальний приріст продуктивності праці. Блок-схема другої стадії планування продуктивності праці в будівельно-монтажній організації представлена на рис. 1.

Доцільно зауважити, що деякі спеціалісти піддають критиці факторний метод планування продуктивності праці, оскільки на основі даного методу здійснюється розробка плану від досягнутого. Ми вважаємо, якщо в процесі планування ретельно враховувати дію позитивних і негативних факторів, то прийняття за базу рівня продуктивності праці, досягнутого в минулому періоді, правомірне. Не принцип планування продуктивності праці на базі попереднього року повинен критикуватися, а способи його реалізації, тобто недоліки, пов’язані з технікою розрахунків.

Викладена методика була застосована при розрахунках планового приросту продуктивності праці в БМУ „Промбуд” ТОВ „Тернопільбуд”. До уваги взяти, що фактично виконаний обсяг робіт у попередньому (базовому) році становив 48012 тис. грн., чисельність будівельно-виробничого персоналу – 416 осіб, у плановому році необхідно виконати робіт на 50796 тис. грн., тобто на 5,8% більше, ніж в попередньому при незмінній чисельності персоналу. Для цього потрібно забезпечити економію трудових витрат в розмірі 5,45% шляхом реалізації плану оргтехзаходів.

Проведені розрахунки показали, що будівельна організація спроможна досягти приросту продуктивності праці на 6,5% і забезпечити таким чином виконання планового обсягу будівельно-монтажних робіт (табл. 1).

Дані табл. 1 показують, що реалізація індустріальних факторів у плановому році призводить до економії трудових витрат у розмірі 2,96% ($0,85+0,98+1,13$), що дає

приріст продуктивності праці на 3,05% $\left(\frac{2,96 \cdot 100}{100 - 2,96} \right)$. За рахунок удосконалення організації виробництва, праці та управління будівництвом передбачається одержати економію в розмірі 2,12% ($1,25+0,75+0,12$), що призводить до приросту продуктивності праці на 2,17% $\left(\frac{2,12 \cdot 100}{100 - 2,12} \right)$. Решта приросту продуктивності праці (0,38%) зумовлена зміною структури робіт (видів будівництва) у плановому році.

Отже, в процесі планування продуктивності праці необхідно перевірити обґрунтованість організаційно-технічних заходів, їх збалансованість з програмою підрядних робіт, зростанням механоозброєності праці, обсягом застосування прогресивних конструкцій, передових методів організації праці та виробництва.

У ході дослідження ефективності праці в будівельно-монтажних організаціях потрібно звертати увагу на резерви, пов’язані з організацією виробництва, праці й управління. Зокрема, на можливості скорочення внутрішньозмінних і цілоденних простоїв, плинності кадрів, підвищення рівня трудової дисципліни, забезпечення відповідності кваліфікації робітників розряду виконуваних ними робіт, дотримання оптимального співвідношення чисельності окремих категорій будівельно-виробничого персоналу.

Таблиця 1. План організаційно-технічних заходів БМУ „Промбуд”, ТОВ “Тернопільбуд”, спрямованих на зростання продуктивності праці

№ п/п	Фактори – заходи	Фактичний приріст продуктивності праці за 2008 р., %	Планові показники 2009 року, %	
			Економія трудових витрат, згідно з оргтехзаходами	Приріст продуктивності праці
1.	Впровадження ефективних конструкцій і матеріалів	0,77	0,85	0,86
2.	Вдосконалення технології будівельного виробництва	0,88	1,98	1,0
3.	Підвищення рівня механізації будівельно-монтажних робіт	1,12	1,13	1,14
4.	Удосконалення організації виробництва	1,16	1,25	1,27
5.	Удосконалення організації праці	0,67	0,75	0,76
6.	Удосконалення організаційної структури управління будівництвом	0,11	0,12	0,12
7.	Зміна структури робіт (видів будівництва)	0,25	0,37	0,38
	Всього	4,96	5,45	5,54

Список літератури

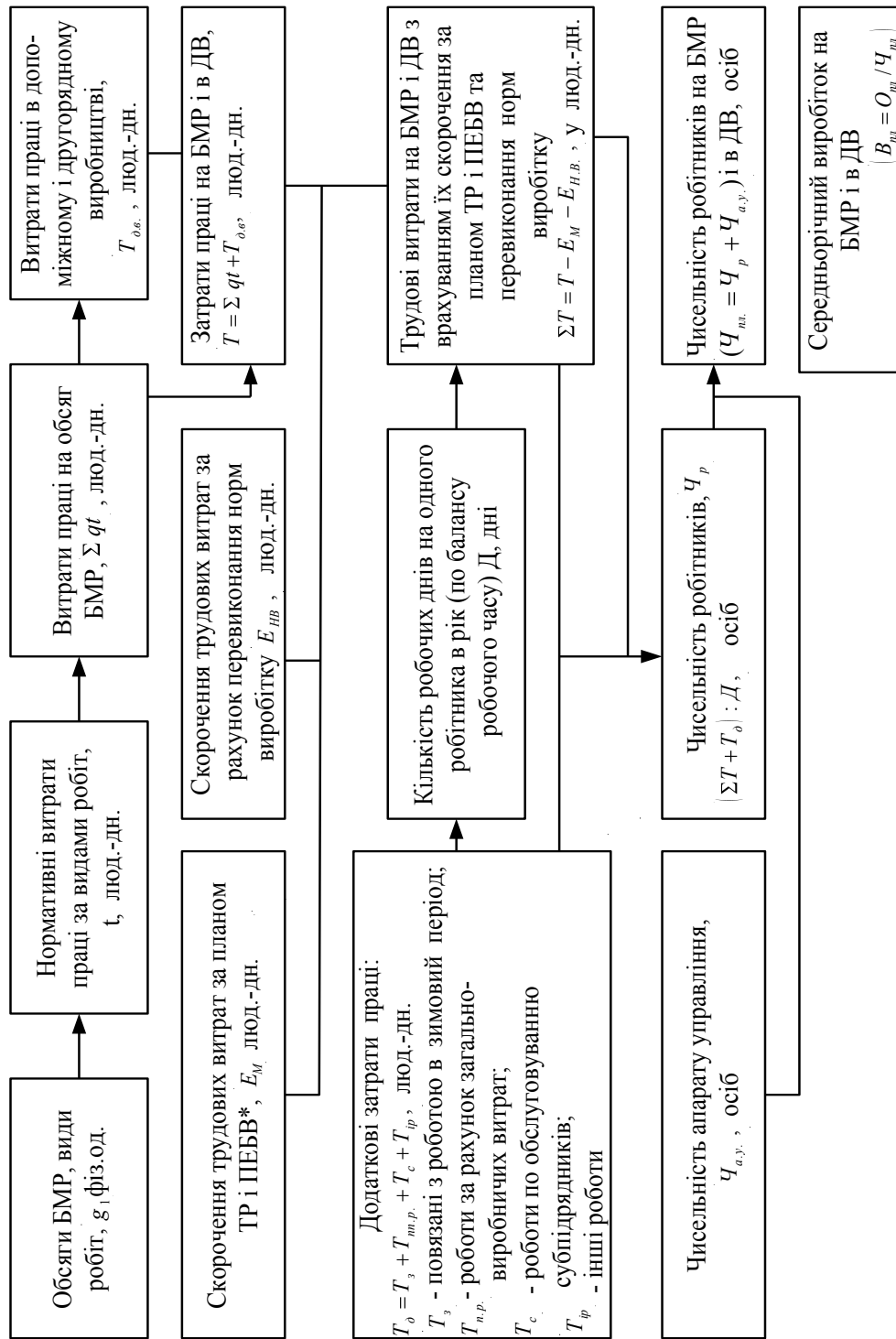
- Буряк, П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини [Текст] : навч. посібник / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.
- Жердецький, П. Ф. Економіка будівельного комплексу [Текст] : навч. посібник / П. Ф. Жердецький, А. А. Пересада. – К.: Вища школа, 1992. – 271 с.
- Калина А. В. Економіка праці [Текст] : навч. посіб. / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
- Луцишин, Л. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч.-метод. посібник / Л. М. Луцишин. – Івано-Франківськ: Полум'я, 2004. – 160 с.
- Литвин Б. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навчальний посібник / Б. М. Литвин – К.: Хай-Тек Прес, 2007. – 320с.
- Литвин, Б. М. Ринкові відносини в інвестиційному комплексі [Текст] : навчальний посібник / Б. М. Литвин, С. М. Скочиляс. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 195 с.
- Литвин, Б. М. Економічні відносини в інвестиційно-будівельному комплексі [Текст] : Наук.-практ. посібник / Б. М. Литвин, З. Б. Литвин, С. М. Скочиляс. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 224 с.
- Литвин, Б. М. Планування діяльності організації (підприємств) будівельного комплексу [Текст] : Методичні аспекти / Б. М. Литвин, С. М. Скочиляс. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 68 с.
- Осовська, Г. В. Управління трудовими ресурсами [Текст] : навч. посібник / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 224 с.
- Рогожин, П. С. Економіка будівельних організацій [Текст] / П. С. Рогожин, А. Ф. Гойко. – К.: Скарби, 2001. – 448 с.
- Серов, В. М. Производственная мощность строительно-монтажной организации [Текст] / В. М. Серов. – М.: Строиздат, 1989. – 176 с.
- Скочиляс, С. М. Економічний механізм управління ефективністю праці в будівництві [Текст] / С. М. Скочиляс, З. Б. Штефан. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 65 с.
- Степанов, И. С., Повышение эффективности труда рабочих в строительстве [Текст] / И. С. Степанов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Стройиздат, 1991. – 192с.
- Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Швайка. 3-є вид. – К.: Каравела, 2008. – 352 с.
- Швайка, Л. А. Планування діяльності підприємства [Текст] : навчальний посібник / Л. А. Швайка. – 4-те видання, стереотипне. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 268 с.

РЕЗЮМЕ

Скочиляс Светлана

Экономические аспекты планирования производительности труда в строительных организациях

Теоретически обоснованно необходимость последующего развития и совершенствования экономического механизма управления производительностью труда в строительстве, изучена действующая практика планирования трудовых показателей, выработан механизм совершенствования “технологии” планирования производительности труда, дано комплексное обоснование экономической эффективности плана организационно технических мероприятий и методики их выполнения.



Примітка: ТР і ПЕБВ - технічний розвиток і підвищення ефективності будівельного виробництва;
 ДВ - допоміжні виробництва.

Рис. 1. Блок-схема планування продуктивності праці в будівельно-монтажній організації

RESUME

Skochylyas Svitlana

Economic aspects of planning of the labour productivity in build organizations

In theory grounded necessity of subsequent development and perfection of economic mechanism of management the labour productivity in building, operating practice of planning of indexes of labours is studied, the mechanism of perfection of "technology" of planning of the labour productivity is produced, the complex ground of economic efficiency of plan is given organizationally technical measures and method of their implementation.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2010 р.

АНТИКРИЗОВА ДІАГНОСТИКА ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

В статті розглянуто еволюцію формування термінів „діагностика”, „антикризова діагностика”. Запропоновано ієрархічну наскрізну модель діагностики, як концептуальну основу превентивних діагностичних досліджень функціонування складних соціально-економічних систем і забезпечення процесу антикризового управління.

Ключові слова

Антикризова діагностика, соціально-економічний розвиток регіону, управління регіональним розвитком.

Людство увійшовши у третє тисячоліття, інтенсивно шукає шляхи реалізації інтеграційної моделі усталеного розвитку, зміст якої полягає в забезпеченні еволюційного переходу від індустріального до постіндустріального, соціально орієнтованого суспільства. Не стоїть осторонь від цих процесів Україна, яка впродовж 1992-2009 рр. спрямувала зусилля всіх секторів економіки на перехід до системи господарювання за ринковим механізмом та на створення підвалин соціальної держави за аналогом провідних країн світу. На сьогодні Україна має ринкову інфраструктуру та ринково орієнтованих суб'єктів економічної діяльності, але не досягла позитивних змін для життя пересічного українця. Прогрес у цілому можливий за умови результативного існування основного носія соціально-економічного розвитку, роль якого виконує первинна ланка суспільного виробництва, а саме підприємство. Саме воно створює робочі місця і надає їх відповідно до професійно-освітніх здібностей тим, хто прагне до самозабезпечення добробуту через результативну працю, виконує зобов'язання перед бюджетом і різними позабюджетними фондами щодо уможливлення функціонування держави та підтримання тих, хто ще або вже не спроможний до вирішення життєвих питань самотужки, підтримує впровадження новітньої техніки та технологій, створюючи тим самим підвалини інноваційного відтворення капіталу та робочої сили. Але подібне призначення підприємства не набуло сталого характеру. Суб'єкти управління окремими структурами підприємницької діяльності та різного роду їх поєднання виявилися неготовими протистояти кризовим процесам, а також

адаптуватися до їх дії. Основними причинами є відсутність досвіду управління у кризових ситуаціях; брак науковообґрунтованих методик діагностики кризових явищ; недосконалість законодавчої бази, що регулює правові аспекти діяльності суб'єктів господарювання на різних стадіях управління та етапах кризового процесу, що не дозволяє повністю використовувати потенціал реорганізаційних процедур; залежність від розвитку кризових процесів у зовнішньому бізнес-середовищі, які породжують та посилюють лавиноподібні негативні явища. У зв'язку з цим виявлення та розпізнавання негативних тенденцій розвитку соціально-економічних систем набуває першочергового значення. Ефективність управління залежить від раннього розпізнавання кризи й реалізації комплексу заходів щодо її попередження. Ці завдання вирішуються в процесі економічної діагностики як складового компонента антикризового управління.

Основні концептуальні принципи економічної діагностики були викладені в наукових працях таких вітчизняних учених, як І. О. Бланк, В. А. Забродський, М. О. Кизим, Л. А. Костирко, А. Н. Марюта, Є. М. Мних, О. І. Олексик, В. П. Савчук, П. П. Табарчук, Л. М. Тимошенко, Г. О. Швиданенко, С. Г. Чумаченко та ін. Значний внесок у розробку зазначених проблем здійснений зарубіжними авторами, такими, як В. В. Большаков, М. Бартолі, А. С. Вартанов, М. М. Глазов, О. Г. Дмитрієва, К. Жессюа, Е. М. Коротков, В. В. Ковальов, О. І. Муравйов, А. Ш. Мартине, Ж.-П. Тибо, М. Шерваль та ін.

Незважаючи на достатній рівень професіоналізму вітчизняних і зарубіжних авторів, у зв'язку з

необхідністю посилення соціальної компоненти розвитку, останнім часом постає до вирішення досить значне коло питань.

По-перше, на сьогодні бракує досліджень, які б охоплювали питання визначення осередків кризи не на рівні окремого підприємства, а на рівні їх різного виду об'єднань у рамках регіонів. По-друге, наукове та методичне забезпечення ефективного використання економічного потенціалу територій потребує доповнення процесами керованого характеру. По-третє, особисто гостро відчувається невирішеність методичних питань виявлення та розпізнавання кризових ознак, імовірності розвитку кризових процесів соціально-економічних систем різного рівня управління.

У цілому наявність цих та інших, до кінця не вирішених і дискусійних питань щодо запровадження ефективного механізму управління розвитком конгломерату суб'єктів основної ланки господарського комплексу зумовили вибір теми дослідження.

За своїм етимологічним визначенням „діагностика” (від грец. *diagnostikos* – здатний розпізнавати) означає „вчення про методи та принципи розпізнавання хвороб і постановки діагнозу (від грецького *diagnosis* – розпізнавання) [1, с. 387], „розділ медицини, що вивчає ознаки хвороб, методи дослідження хворого і принципи встановлення діагнозу” [2, с. 550].

Уже в межах цих нормативних визначень термін „діагностика” досить виразно пов'язується з певною галуззю науки. Проте життя спростувало цю обмеженість. На початку ХХ-го століття поняття „діагностика” увійшло в техніку. Про це свідчать зміни його тлумачення в нормативній літературі, зокрема такі формулювання, як „встановлення і виявлення ознак, які характеризують стан машин, приладів, технічних систем...” [3, с.164]. Природно, що з часом змінювалося ставлення до цього поняття і його інструментальних можливостей і в інших галузях знань.

З'явилась когорта вчених (О. Н. Виборова [4], М. М. Глазов [5], В. А. Забродський [6], М. О. Кизим [6] та ін.), які відзначили схожість основних процедур діагностичного дослідження не тільки в медицині та техніці, а й в економіці. Наприкінці ХХ-го століття вперше в економічних дослідженнях зарубіжних та вітчизняних вчених почав фігурувати термін „діагностика, як без прив'язки до економіки країни (регіону), так і в словосполученні з цією категорією. На наш погляд, подібні зрушення в науковій думці є певним чином відображенням тих нових викликів, які були зумовлені формуванням „людноцентричної” концепції розвитку та можливістю реалізації державою свого соціального призначення.

Вивчення еволюції наукового розуміння терміна „економічна діагностика” дає змогу зробити висновок, що до сьогодні не існує єдиного тлумачення цього поняття. Але водночас він досить міцно ввійшов в обіг у вітчизняній економічній літературі. Більш того, не припиняються спроби його конкретизації. При цьому майже всі дослідники цієї категорії розкривають її потенції виключно в площині об'єкта управління.

На нашу думку, економічна діагностика управлінської діяльності є процесом ідентифікації (від лат. *identificare* – ототожнювати) результатів управлінських впливів з нормативними віхами, встановленими в ході продукування управлінських рішень і фіксації причин небажаних змін стану об'єкта управління та конструювання організаційно-регулюючих дій.

Мета економічної діагностики управлінської діяльності полягає у визначенні діагнозу об'єкта дослідження; вивченні змін, об'єкта діагностики в

результаті дій внутрішніх і зовнішніх факторів; вивчення видів змін, процесу їх перебігу, тобто реакції об'єкта діагностики, як системи або комплексу, на яку-небудь дію, що зумовлює структурні, обмінні та функціональні порушення.

На нашу думку, одним із перспективних напрямків в економічній діагностиці є антикризова діагностика. Узагальнюючи поняття діагностики як процесу розпізнавання, розрізнення та визначення причин „хвороби”, її попередження та профілактики в майбутньому підприємства, ми знаходимо в діагностиці інструментальні ознаки антикризової технології, що дає підставу для введення в науковий обіг ідеї інституціонального та корпоративного змісту діагностики. Діагностика повинна розпізнавати інституційно-нормативне середовище підприємства та доповнювати тим самим процес антикризового управління профілактикою його можливого банкрутства, а потім і попереджального оздоровлення. У кризовій ситуації діагностика є своєрідною „системою сигналізації”, яка попереджає керівництво про небезпеку для бізнесу на ранніх стадіях її виникнення.

На думку автора у практиці сучасного державного менеджменту домірність потенцій виробничої системи країни і її регіонів визначається в кожному окремому випадку через діагностику результатів діяльності окремих продуцентів і наступного узагальнення її з урахуванням окремих висновків. Як наслідок, інформація щодо реальних осередків криз, яка використовується для прийняття управлінських рішень, не набуває ознак збалансованості та необхідної системності. Між тим все нагромадження кризових явищ у виробничому секторі економіки дістає прояв в динаміці самостійно господарюючих суб'єктів, що є методологічною основою ліквідації інформаційного вакууму і що не береться до уваги.

Тільки при більш детальному розгляді динаміки розвитку первинних ланок господарського комплексу можна виявити осередки зародження соціально-економічних негараздів. Так, якщо абсолютному зростанню суб'єктів ЄДРПОУ в принципі важко віднайти очевидні стримуючі чинники, то відносним набагато простіше. Зокрема, при веденні мови щодо щорічних приростів суб'єктів ЄДРПОУ необхідно звернути увагу на наступну їх динаміку: 1997 р. – 66783; 1998 р. – 45538; 1999 р. – 47756; 2000 р. – 59123; 2001 р. – 54444; 2002 р. – 86248; 2003 р. – 45476; 2004 р. – 42342; 2005 р. – 47309; 2006 р. – 62495, 2007 р. – 56234, 2008 р. – 53287 [7]. Вочевидь, процес поліпшення умов господарювання і зростання кількості продуцентів не стійкий, а коливальний. У перебігу „реcesії пошавлення” суб'єктів ЄДРПОУ тим не менше започаткувалась загальна тенденція їх спаду, яку встановлено кореляційно-регресійним аналізом. У період 1997-2009 рр. в Україні щорічно в середньому кількість суб'єктів ЄДРПОУ зменшувалася на 378 одиниць. Досить спотвореною в цьому контексті виступає і динаміка робочих місць чи то зайнятості працездатного населення. Проведені нами розрахунки свідчать, що середньорічна кількість найманих працівників у період з 1996 по 2009 рр. скоротилася на 33,3%. В ейфорії щодо кількісного зростання продуцентів на ці симптоми не звертали уваги. Здавалось би, що в принципі корельовані за вектором змін показники реальної кількості щорічного приросту суб'єктів ЄДРПОУ і зайнятих на них працівників мали привести до позитивної динаміки щодо ресурсовикористання і концентрації промислово-виробничого персоналу. Проте цього не сталося.

Також нами встановлено, що середньорічна кількість

найманих працівників у розрахунку на одне підприємство в період 2001 – 2008 рр. зменшилося з 38 до 26 осіб, або на 32%. Досить неврегульовано сприймаються зміни цього показника в щорічній динаміці. Можна очікувати з цього приводу заперечення про можливість формування у вивільненого з виробничого процесу населення вільного часу та використання його на саморозвиток. Але про яке відсторонення від процесів продуктивної діяльності може йти мова, коли при зайнятості у 2001 р. 55,8% економічно активного населення 89% могли здійснювати грошові витрати у місяць нижче прожиткового мінімуму [8, с. 366, 418], а у 2008 р. відповідно 62,2% і 59,4% [9, с. 355, 398].

Не звертати увагу на прояв цих симптомів з точки зору формування соціально орієнтованої економіки було б необачно. Якби подібну ситуацію було виокремлено у 1992-1994 рр. та може і трохи пізніше, то природно її можна було б прогнозувати. Але з переходом у XXI століття, коли експлерентний етап формування підприємницьких структур закінчився і перейшов у фазу патентності та віолентності [10, с. 111-113], вважати, що подібні прояви суттєво не зачіпають загальну ринкову ситуацію в країні (регіоні), - можна кваліфікувати в якості недоліку системи управління.

Усе нагромадження загальнодержавних проблем управління можна також побачити крізь призму регіонів. Логічним було б очікувати в регіонах з переважною порівняно з іншими кількістю населення функціонування підприємств, які залучають до виробництва значно більшу кількість працівників, що реалізують свою робочу силу на ринку праці. Але це припущення не підтвердилося. За висновками автора, в національній економіці присутня чимала кількість неефективних структур, які є досить відчутним тягарем і навіть блокують нормалізацію функціонування ефективних структур.

Сучасне управління будь-якою економічною системою покликане запобігти виникненню та розвитку кризових процесів. Фундаментом подібної спрямованості управління є антикризова діагностика соціально-економічних систем. Система антикризового менеджменту здатна трансформуватися і набувати форми реактивного, превентивного (попереджувальний), антисипативного (випереджальний) антикризового управління. Тому діагностика, як функція антикризового

управління повинна мати реактивну, антисипативну та превентивну спрямованість. Методика та технологія антикризової діагностики повинні відповідати вимогам сучасного менеджменту, бути універсальними, моніторинговими системами спостереження виникнення та розвитку кризових процесів. Концептуальною основою превентивних діагностичних досліджень функціонування складних соціально-економічних систем і забезпечення процесу антикризового управління є ідея ієрархічної наскрізної моделі діагностики. Ефективність антикризового менеджменту обумовлена мірою адаптованості діагностичних моделей та технологій до сучасних умов структурного трансформування економіки України. Ми впевнені, що використання ієрархічної наскрізної моделі економічної діагностики в антикризовому менеджменті за схемою, поданою на рис. 1, дозволить сформувати оптимальну стратегію антикризового регіонального регулювання, розробити систему оперативних заходів, спрямованих на реалізацію організаційно-економічних та нормативно-правових трансформацій.

Діагностична цінність запропонованої моделі полягає в тому, що вона встановлює зв'язок між трьома ієрархічними рівнями, а саме: діагностикою кризового стану підприємств різних форм власності та розмірів, діагностикою видів економічної діяльності та регіональною діагностикою. Встановлення зв'язків та поєднання окремих різномірних діагностичних досліджень у єдину систему антикризової діагностики стане методологічною основою стратегічного антикризового управління розвитком регіону. Діагностика результатів системи управління суб'єктів господарювання надасть змогу визначити (розпізнати) ознаки, фактори та масштаби їх розвитку, ідентифікувати стадії кризового процесу.

Результати цього діагностичного дослідження будуть формувати інформаційне поле діагностики видів економічної діяльності, обумовлюючи її глибину й обґрунтованість. Впровадження цієї методики дозволить не тільки визначати диспропорції, або дисфункції, розвитку напрямів економічної діяльності регіону, характер, вид і глибину кризових процесів, але й враховувати чинники мікрорівневого походження, які є вирішальними.

Список літератури

1. *Большой энциклопедический словарь: у 2 т. [гл. ред. А. М. Прохоров]. – М.: Сов. Энциклопедия, 1991. – Т.1 – 1991. – 863 с.*
2. *Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. / [укладачі В. В. Яременко, О. М. Сліпушко]. – К.: Аконт, 2001. – Т.1. – 926 с.*
3. *Словарь иностранных слов / 7-е изд., перераб. – М.: Русский язык, 1980. – 624 с.*
4. *Выборова, Е. Н. Вопросы эволюции, методологи финансовой диагностики [Текст] / Е. Н. Выборова. – Иркутск: ИГЭА, 2002. – 123 с.*
5. *Глазов, М. М. Диагностика промышленного предприятия: новые решения [Текст] / М. М. Глазов. – СПб.: Изд-во РГГМУ, 2006. – 479 с.*
6. *Статистичний щорічник України за 2001 рік [Текст] / Держ. ком. статистики України; відп. за вип. В. А. Головка. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.*
7. *Статистичний щорічник України за 2008 рік [Текст] / Держ. ком. статистики України; відп. за вип. В. А. Головка, П. П. Забродський. – К.: Консультант, 2009. – 551 с.*
8. *Антикризисное управление [Текст]: учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.*

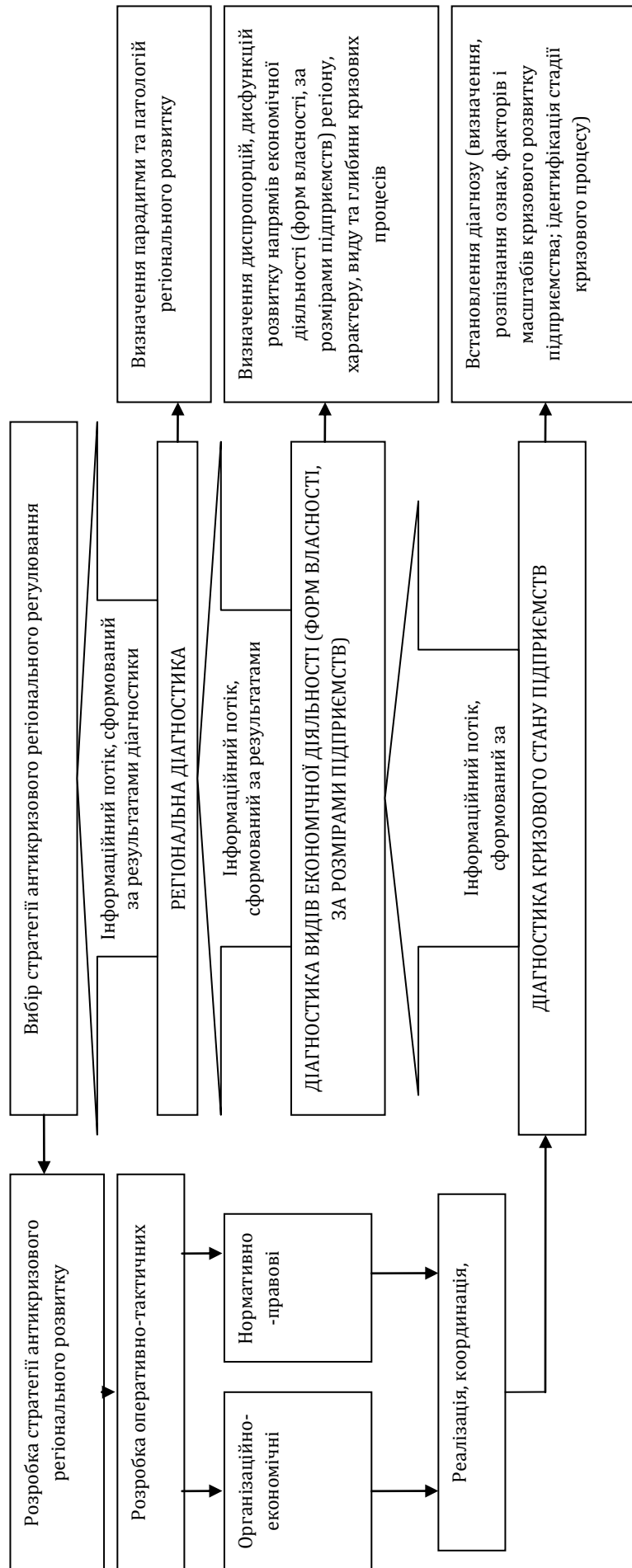


Рис. 1. Ієрархічна наскрізна модель економічної діагностики в антикризовому менеджменті

РЕЗЮМЕ

Скрипник Наталья

Антикризисная диагностика как функция управления региональным развитием

В статье рассмотрена эволюция формирования терминов «диагностика», «антикризисная диагностика». Предложена иерархическая сквозная модель диагностики, как концептуальная основа превентивных диагностических исследований функционирования сложных социально-экономических систем и обеспечения процесса антикризисного управления.

RESUME

Skrypnyk Natalia

Crisis diagnostics as function of management regional development

The evolution of forming of terms of „diagnostician”, „crisis diagnostics”, is considered in the article». The hierarchical through model of diagnostics, as conceptual basis of preventive diagnostic researches of functioning of the difficult socio-economic systems and providing of process of антикризисного management, is offered.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2010 р.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ

Досліджено можливості використання індексного методу для оцінки потенціалу домашніх господарств. З позицій ресурсного підходу систематизовано значущі фактори, що характеризують функції споживання, заощадження, розвитку людського і трудового потенціалу; показники сприятливих факторів і факторів ризику у формуванні активів домашніх господарств для економічного зростання. Виконано оцінки інтегрального показника потенціалу домашніх господарств на основі статистичної інформації за 1996-2008 рр.

Ключові слова

Домашнє господарство, визначення потенціалу, індексний метод оцінки, споживання, заощадження, нарощування трудового потенціалу, ризику економічного зростання.

У сучасних умовах для дослідження явищ, що залежать від багатьох факторів, використовуються інтегральні індекси, зокрема у міжкраїновому порівняльному аналізі – індекс розвитку людського потенціалу, економічної свободи, конкурентоспроможності, якості життя, розвитку суспільства знань. Методичні підходи для оцінки інтегрального показника того чи іншого об'єкта дослідження, явища у зіставленні із причинно-наслідковими економетричними та балансовими моделями є переважно типовими і містять такі процедури: відбір значущих факторів, їх нормування, розрахунок відносних показників порівняно з їх базовим значенням, визначення вагових коефіцієнтів, за допомогою яких зважуються окремі складові в інтегральному показнику. Специфіка об'єкта враховується через залучені показники [1-5].

Мета дослідження полягала у розробці методичного підходу для оцінки впливу ресурсів домашніх господарств на економічне зростання на основі введення в практику дослідження інтегрального показника потенціалу домашніх господарств. Для її досягнення вирішено такі завдання: визначено показники, які характеризують основні функції домашніх господарств, сформовано статистичну базу за 1996-2008 рр., визначено інтегральний показник у динаміці, проаналізовано специфічні особливості й тенденції його впливу на економічне зростання.

Для систематизації на основі ресурсного підходу значущих факторів потенціалу домашніх господарств України залучено три групи показників, що характеризують поточні активи: схильність до споживання і заощаджень,

якість людського і, зокрема, трудового потенціалу, від яких залежать перспективи економічного зростання, і розвиток суспільства знань.

Споживчий потенціал домашніх господарств визначено за допомогою середньодушового грошового доходу (IN_D) і наявного доходу на особу (NDOH_D), оплати праці на одного зайнятого (OP_Z) і середньомісячної заробітної плати працівників (WG); споживання – за допомогою кінцевих споживчих витрат домашніх господарств (SV_D) і платоспроможного попиту на особу (PP_D). Останній, за нашими припущеннями, дорівнює наявному доходу, із якого вилучено поточний приріст заощаджень (ΔWKL) і додано поточний приріст кредитів (ΔKR) домашнім господарствам. Для споживання, крім вартісних показників, залучено показник забезпечення житловим фондом у середньому на одного мешканця (m^2) (GF_D), від рівня якого формуватиметься на перспективу одна із пріоритетних потреб домашніх господарств в якісному і комфортному житті (табл. 1).

Заощаджуваний потенціал характеризує схильність домашніх господарств до заощадження і залучення кредитів у задоволенні поточних потреб. Внаслідок зростання обсягу заощаджень і кредитів, підвищення їх ролі у розвитку економіки та банківського сектора, розширенні внутрішнього ринку для його оцінки використано показники загальних заощаджень (WKL) і кредитів (KR) домашніх господарств та в розрахунку на особу WKL_D , KR_D , на макrorівні – співвідношення між загальними заощадженнями (кредитами) і ВВП, між їх приростами і ВВП, між загальними заощадженнями

(кредитами) та їх приростами у поточному році. Різноманіття у використанні узагальнюючих показників для характеристики схильності домашніх господарств до заощадження і кредитування зумовлено тим, що впродовж 1996-2008 рр. виявлялися різноспрямовані тенденції у орієнтації населення до використання зростаючих доходів і кредитів для задоволення потреб (табл. 2).

Для характеристики узагальнюючих показників про якість людських (трудова) ресурсів використано індекс розвитку людського потенціалу (ILR) як узагальнюючий показник у міжкраїнних порівняннях з людського розвитку, рівень бідності (BID) за національною межею

бідності (як 75 % медіанного середньодушого загального доходу), рівень розшарування населення за рівнем доходу на основі коефіцієнта Джині (GINI) (причому вважаємо, що останні два показники є факторами ризику), індекс розвитку суспільства знань в Україні (IKS) та його складові: індекс активів (IA), індекс сприятливих факторів у розвитку суспільства знань (ISF). Дані табл. 3 відображають результати суспільного розвитку, політики формування людського і трудового потенціалу, що залежать від загальнодержавних інвестицій і витрат домашніх господарств у збереження і підвищення якості людських і трудових ресурсів в Україні [6-7].

Таблиця 1. Споживання, доходи і платоспроможний попит домашніх господарств у 1996-2008 рр.

в середньому на особу, грн.

Рік	Показники доходів				Попит	Споживання	
	грошовий	наявний	оплата праці зайнятого	СМЗП працівника		грн	м ²
	IN_D	NDOH_D	OP_Z	WG		PP_D	SV_D
1996	786	859	1676	126	857	854	19,7
2000	1816	1943	3565	230	1923	1881	20,7
2005	5015	6332	10474	806	6060	5364	22,1
2006	5920	7771	12958	1041	8024	6832	22,4
2007	7055	10135	16835	1351	10554	9107	22,5
2008	10355	13807	22370	1806	13844	12482	23,2

Джерело: наведено і розраховано за даними: Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – К.: Мінекономіки України, 2009. – Вип. 10. – С. 70, 80-81; за даними статистичних збірників України «Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України за відповідні роки. – К.: Держкомстат України, 2001-2009; [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Таблиця 2. Заощадження і кредити домашніх господарств у 1996-2008 рр.

Рік	Вклади		Кредити		Відношення до ВВП, %		Відношення, разів	
	всього, млрд. грн	на особу, грн	всього, млрд. грн	на особу, грн	приросту вкладів	приросту кредитів	вкладів до кредитів	приростів вкладів до кредитів
	WKL	Wkl_D	KR	KR_D	$\Delta WKL / \text{ВВП}$	$\Delta KR / \text{ВВП}$	WKL/KR	$\Delta WKL / \Delta KR$
1996	1,2	24	0,2	4	0,67	0,08	6,16	8,40
2000	6,8	138	1,0	20	1,45	0,17	6,92	8,37
2005	74,8	1588	35,7	757	7,51	4,73	2,10	1,59
2006	108,9	2329	82,0	1754	6,26	8,52	1,33	0,74
2007	167,2	3599	160,4	3452	8,10	10,87	1,04	0,74
2008	217,9	4716	280,5	6072	5,33	12,64	0,78	0,42

Джерело: наведено і розраховано за даними: [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.bank.gov.ua>; <http://www.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 3. Показники для характеристики розвитку людського та трудового потенціалу в Україні у 1996-2008 рр.

Рік	Індекс розвитку людського потенціалу	Індекс розвитку суспільства знань	Індекс активів в	Індекс сприятливих факторів	Бідність, % до всього населення	Коефіцієнт Джині	Скорегований коефіцієнт Джині
	ILR	IKS	IA	IFS	BID	GINI	GINI/ILR
1996	0,750	0,470	0,194	0,464	33,2	0,30	0,400
2000	0,761	0,451	0,196	0,468	27,4	0,29	0,381
2005	0,788	0,471	0,259	0,460	28,5	0,299	0,379
2006	0,786	0,471	0,260	0,461	28,3	0,302	0,384
2007	0,796	0,486	0,294	0,466	23,4	0,252	0,321
2008	0,710	0,486	0,300	0,466	25,3	0,259	0,365

Джерело: наведено і розраховано за даними статистичних збірників України «Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) за відповідні роки. – К.: Держкомстат України, 2000-2009. – [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua>; нашими оцінками згідно Understanding Knowledge Societies. – New York: Department of Economic and Social Affairs of United Nations, 2005. – 178 p. – [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://hdrstats.undp.org>.

Для показника бідності виділено частку населення, сукупні витрати (загальні доходи) якого перетинають національну межу бідності. Логічним, з нашої точки зору, є визначення бідності як риси частки населення, вартість споживання якого нижча за встановлений прожитковий мінімум на особу, або рівня його забезпечення (тобто певної частки витрат, що менша за прожитковий мінімум, і є основою для надання соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям). Останній показник також має свої недоліки, оскільки існує значна диференціація за рівнем цін на товари прожиткового мінімуму між областями України. Водночас населення отримує не задекларовані доходи, допомогу від родичів і доходи з інших джерел, то й рівень фактичних доходів бідних не відповідає національній межі бідності. Для більшості населення України, значної частки управлінців, як національна межа бідності, так й рівень забезпечення прожиткового мінімуму частіше є незрозумілим показником і трактується ними по-різному. Крім того, враховуючи, що в умовах кризи задоволення потреб супроводжується реальним зниженням заробітної плати та наявного доходу (з яким населення виходить на споживчий ринок), погіршенням соціального становища більшості населення, необхідно уточнити показники бідності, що розглянуто у Цілях Тисячоліття на перспективу. Тому в оцінках доцільніше було б замість існуючих індикаторів бідності використовувати такі показники як: частка населення, вартість споживання якого нижча за прожитковий мінімум у поточних цінах, або частка населення, вартість споживання якого нижча за заданий рівень забезпечення прожиткового мінімуму [8-9].

У визначенні впливу очікуваної диференціації населення за рівнем доходів (на основі коефіцієнта Джині) на економічне зростання використано гіпотезу, що економічне зростання супроводжується як посиленням, так і зниженням нерівності. Оскільки нерівність у першу чергу асоціюється з бідністю, то економічне зростання є необхідною, але недостатньою умовою для зниження рівня бідності і, як наслідок, для згладжування нерівності у розподілі доходів серед населення. Важливим фактором у цьому взаємозв'язку є не тільки темп економічного зростання (незалежно від його вимірювання) через реальні темпи ВВП, ВВП на особу, наявного доходу на особу, середнього доходу домогосподарства, а також якість соціального розвитку. Посилення диференціації населення за рівнем доходів супроводжується погіршенням якості людського потенціалу: меншими можливостями у забезпеченні рівності членів суспільства, нівелювання їх уявлень про справедливість, посилення соціальної напруженості,

послаблення мотивації, стимулів до трудової і підприємницької активності, тобто існуюча диференціація підриває потенціал економічного розвитку [10-12].

Отже, при залученні показника бідності та диференціації населення за рівнем доходів, вважаємо, що ресурс людського потенціалу впливає на ВВП не стільки безпосередню (через вищі темпи і вищу продуктивність праці), скільки опосередковано через позитивні зовнішні ефекти, до яких належать формування певного рівня соціальної стабільності та обмеження соціальних ризиків, поширення знань в економіці, створення передумов для використання прогресивних інформаційно-комунікаційних технологій.

Оцінки інтегрального показника потенціалу домашніх господарств базуються на зважуванні та згортанні обмеженої кількості визначених вище окремих статистичних і розрахункових показників до одного інтегрального показника. Окремі із них вже розглядалися у наших оцінках індексу добробуту населення України. Визначення інтегрального показника потенціалу домашніх господарств (IPPDH) апробовано за декількома варіантами для вибору адекватна сукупності показників для його оцінки [2, с. 414-425].

Методом послідовного виключення для відібраних основних показників у табл. 1-3 спочатку розраховано вагові коефіцієнти, за допомогою яких окремі показники використовуються в поточних оцінках IPPDH за 1996-2008 рр. Суттєвим елементом його оцінки є приведення початкових показників до порівняного виду, їх наступне нормування. Залежно від кількості залучених показників, нами розглянуто дев'ять варіантів їх можливого використання в оцінках інтегрального показника потенціалу домашніх господарств (табл. 4).

У варіанті I розглянуто такі фактори, як: грошовий дохід, кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, забезпеченість житлом на особу, приріст заощаджень до ВВП, частка бідних, коефіцієнт Джині; у варіанті II - грошовий дохід замінено наявним доходом на особу.

У варіанті III замість грошового і наявного доходу на особу у варіантах I і II використано річну оплату праці (із структури ВВП за доходами) на зайнятого, для кредитів - співвідношення між загальними вкладами і кредитами, для оцінки диференціації за рівнем доходів - індекс Джині, що поділено на ILR.

У варіантах IV-V уміщено наші оцінки складових індексу розвитку суспільства знань: індексу активів, індексу сприятливих факторів у його розвитку, а також відносно значення коефіцієнта Джині з урахуванням зміни ILR в Україні. У варіанті V замість відношення приросту вкладів до ВВП застосовано приріст вкладів на

Таблиця 4. Початкові змінні в оцінках інтегрального показника потенціалу домашніх господарств за варіантами

Варіант	I (II)	III	IV	V	VI	VII (VIII)	IX
Змінна	Використані змінні для оцінки IPPDH						
1	IN_D (NDOH_D)	OP_Z	OP_Z	NDOH_D	OP_Z	NDOH_D (PP_D)	WG
2	GFD	GFD	Δ WKL/ ВВП	OP_Z	Δ WKL_D	Δ WKL/ ВВП	Δ WKL/ ВВП
3	SV_D	SV_D	WKL/KR	Δ WKL_D	WKL/KR	WKL/KR	WKL/KR
4	Δ WKL/ ВВП	Δ WKL/ ВВП	SV_D	WKL/KR	SV_D	SV_D	SV_D
5	BID	WKL/KR	IA	SV_D	GFD	GFD	GFD
6	GINI	GINI/ILR	ISF	IA	IKS	IKS	IKS
7			GINI/ILR	ISF	BID	GINI	GINI

Таблиця 5. Вагові коефіцієнти для показників за варіантами їх використання в оцінках IPPDH у 1996-2008 рр.

Змінні	Вагові коефіцієнти для використаних показників за варіантами їх включення в оцінку IPPDH								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1	0,200	0,200	0,180	0,173	0,162	0,172	0,171	0,170	0,171
2	0,197	0,196	0,173	0,158	0,162	0,169	0,153	0,153	0,153
3	0,199	0,199	0,178	0,165	0,159	0,164	0,163	0,163	0,163
4	0,185	0,185	0,168	0,172	0,154	0,171	0,170	0,170	0,170
5	0,121	0,120	0,172	0,173	0,162	0,164	0,160	0,159	0,159
6	0,098	0,099	0,128	0,035	0,162	0,075	0,089	0,090	0,090
7				0,125	0,039	0,085	0,093	0,094	0,093

Джерело: розраховано за даними табл. 1-3 і за варіантами, визначеними у табл. 4.

особу, а споживання охарактеризовано тільки кінцевими споживчими витратами на особу, на які впливають як наявні доходи на особу, так і оплата праці зайнятого.

У варіантах VI-IX замість складових індексу розвитку суспільства знань включено сам індекс, кінцеві споживчі витрати домашніх господарств доповнено забезпеченістю житловим фондом на особу, використано два відносні показники: відношення приросту заощаджень до ВВП і заощаджень до кредитів; прояв негативних тенденцій у розвитку суспільства в Україні враховано тільки послідовним включенням рівня бідності або коефіцієнта Джині.

У всіх варіантах оцінки IPPDH вартісні показники переведено за допомогою дефлятора, розрахованого на основі індексу середніх споживчих цін за 1996-2008 рр., у ціни 2000 р. Залучені індекси та вартісні показники за 1996-2008 рр. пронормовано відповідно до їх значень у 2000 р., тобто відносні, певним способом нормовані показники є факторами для визначення інтегрального показника потенціалу домашніх господарств.

У табл. 5 наведено вагові коефіцієнти для відібраних факторів у оцінках IPPDH згідно із заданими варіантами I-IX включення показників. Значущими факторами впливу на потенціал домашніх господарств, як показують вищі вагові коефіцієнти для цих факторів, є грошовий і наявний дохід, оплата праці, кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, поточний приріст заощаджень і кредитів на особу та їх співвідношення з ВВП. Відповідно, менш значущі, – забезпеченість житловою площею на особу, індекси розвитку суспільства знань та його складових, показники рівня бідності та диференціації населення за рівнем загального доходу.

На основі вагових коефіцієнтів для нормованих змінних, залучених для оцінки IPPDH, розраховано його динаміку за 1996-2008 рр. Розрахунки показують, що з 2001 р. нарощувався потенціал домашніх господарств, однак у 2008 р. він помітно знизився. Порівняння наведених у табл. 6 ретроспективних оцінок

інтегрального показника потенціалу домашніх господарств за 1996-2008 рр., що розрахований на основі визначених у табл. 5 вагових коефіцієнтів для кожного фактора, у тому чи іншому варіанті його оцінки в інтегральному показнику, і відносних поточних значень кожного фактора порівняно з 2000 р., показують, що інтегральний показник потенціалу домашніх господарств у 2008 р. був реально був меншим, ніж у 2007 р. за всіма варіантами оцінки. Його нижча оцінка відповідає негативному впливу кризових явищ в економіці України на становище домашніх господарств у 2008 р.

Визначена для інтегрального показника потенціалу домашніх господарств тенденція до поступового зростання зумовлена підвищенням реальних грошових, наявних доходів на особу, річної оплати праці та середньомісячної заробітної плати зайнятого, кінцевих споживчих витрат домашніх господарств і підвищенням забезпеченості житловою площею у розрахунку на особу.

Суттєво впливала на зростання потенціалу домашніх господарств їх схильність до заощадження і, зокрема, до кредитування, а також - відносні показники.

Індекси, що характеризують розвиток людського і трудового потенціалу, розвиток суспільства знань та його основних складових (активів, сприятливих факторів), існуюча диференціація за рівнем середньодушових загальних доходів поки що в цей період економічного зростання у 1996-2008 рр. меншим чином впливали на інтегральний показник потенціалу домашніх господарств порівняно із показниками матеріального добробуту (доходами, заощадженнями та споживанням).

Значення розрахованого інтегрального показника потенціалу домашніх господарств на 2009-2012 рр. свідчать про очікуваний спад і подальше помірне його зростання при поліпшенні та стабілізації ситуації в Україні із формуванням доходів і схильністю домашніх господарств до їх використання на споживання і заощадження.

Таблиця 6. Динаміка інтегрального показника потенціалу домашніх господарств за варіантами включення факторів для його оцінки у 1996-2008 рр.

Рік	Варіанти								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
	Інтегральний показник потенціалу домашніх господарств								
1996	0,876	0,880	0,862	0,875	0,849	0,874	0,865	0,866	0,901
2000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
2005	2,160	2,227	1,940	1,934	2,743	2,608	1,914	1,900	1,942
2006	2,099	2,191	1,886	1,884	2,838	2,662	1,870	1,886	1,925
2007	2,401	2,548	2,208	2,218	3,795	3,571	2,182	2,205	2,242
2008	2,189	2,312	1,974	1,999	3,530	3,252	1,976	1,981	2,031

Джерело: розраховано за даними табл. 1-3 і за варіантами, визначеними у табл. 4-5.

Список літератури

1. Єріна, А. М. Статистичне моделювання та прогнозування [Текст] : навч. посібник / А. М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Соколик, М. П. Соціальна база економічного зростання [Текст] / М. П. Соколик // Моделі ендогенного зростання економіки України / За ред. д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – С. 396-452.
3. Соколик, М. П. Індекс розвитку суспільства знань в Україні [Текст] / М. П. Соколик // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 7-24.
4. Секторальні моделі прогнозування економіки України [Текст] / За ред. акад. НАН України Геєця В.М. – Київ: Фенікс, 1999. С. 53-141; 262-275.
5. Макроэкономические модели планирования и прогнозирования [Текст] / Пер. англ. и фр.; Под ред. Ершова Э. Б. – М.: Статистика, 1970. – 471 с.
6. Колот, А. Методологічні аспекти розвитку теорії розподільчих відносин [Текст] / А. Колот // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 3-18.
7. Антонюк, В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку [Текст] : монографія / В. П. Антонюк ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 348 с.
8. Україна. Цілі Розвитку Тисячоліття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mata-86.org.ua/files/ukraine2000.pdf>.
9. Архангельський, Ю. Бідність, податки та економічне зростання [Текст] / Ю. Архангельський, О. Радзієвський, А. Алексєєв // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 63-71.
10. Меркулова, Т. В. Економічне зростання і нерівність: інституційний аспект і емпіричний аналіз [Текст] / Т. В. Меркулова // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С.81-90.
11. Цирель, С. Влияние государственного вмешательства в экономику социального неравенства на экономический рост [Текст] / С. Цирель // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 100-116.
12. Радіонова, І. Економічне зростання з участю людського капіталу [Текст] / І. Радіонова // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19-30.

РЕЗЮМЕ

Соколик Марія

Методический подход к оценке потенциала домашних хозяйств

Исследованы возможности использования индексного метода для оценки потенциала домашних хозяйств. Из позиций ресурсного подхода систематизированы значимые факторы, которые характеризуют функции потребления, сбережения, развития человеческого и трудового потенциала; показатели благоприятных факторов и факторов риска в формировании активов домашних хозяйств для экономического роста. Выполнены оценки интегрального показателя потенциала домашних хозяйств на основе статистической информации за 1996-2009 гг.

RESUME

Sokolyk Mariya

The methodological approach to estimation of the households' potential

The author investigates the possibilities of the index based method to estimate the households' potential. In the context of the resource based approach, she systematizes the significant factors characterizing the functions of consumption, saving, and the development of human and labor potential, as well as the indicators of favorable and risk factors in the formation of the households' assets to be used for economic growth. The author provides estimates of the integral indicator of the households' potential based on statistics for 1996-2009.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2010 р.

**БЮДЖЕТУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ**

Розглянуто особливості бюджетування в управлінні соціальними витратами торговельних підприємств. Запропоновано класифікацію соціальних витрат для цілей бюджетування та форми бюджетів для підприємств торгівлі.

Ключові слова

Соціальні витрати, бюджетування, соціальні програми, соціальні виплати, статті витрат, бюджет, центри відповідальності.

В умовах нестабільності зовнішнього середовища та невизначеності внутрішніх умов господарювання вітчизняних підприємств ефективність їх роботи здебільшого залежить від якості процесу бюджетування. Бюджетування відносять як до надбань вітчизняного досвіду, так і до управлінських інструментів, розроблених західною економічною наукою, що, на відміну від традиційних методів і способів управління, більш ефективно впливає на використання ресурсів, рух коштів та результати фінансово-господарської діяльності.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних засад бюджетування на підприємстві зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: М. Білик, І. Бланк, В. Бочаров, Ф. Бутинець, С. Голов, І. Зятковський, О. Мельник, Л. Нападовська, В. Самочкін, С. Онищенко, В. Савчук, М. Пушкар, М. Чумаченко. Однак багато проблем організаційно-методичного забезпечення бюджетування в цілому та соціальних витрат зокрема залишаються невирішеними у зв'язку з тим, що практичне застосування цього сучасного інструменту управління пов'язано з певними труднощами, потребує врахування специфіки підприємства, сфери та масштабів його діяльності.

Метою статті є вивчення особливостей бюджетування в управлінні соціальними витратами торговельних підприємств.

Основними завданнями публікації є:

- вивчити сучасний стан та визначити основні проблеми бюджетування соціальних витрат торговельних підприємств;
- розробити класифікацію соціальних витрат для цілей бюджетування та форми бюджетів з врахуванням специфіки торговельних підприємств.

На сьогодні в господарській діяльності підприємств значно зростає

роль людських ресурсів, оскільки матеріальні та фінансові ресурси характеризуються обмеженістю, а людські – є носієм інтелектуального капіталу, який постійно зростає в процесі використання, а також відкриває нові можливості у застосуванні інших видів капіталу [1, с. 210]. Саме тому особливій уваги потребує бюджетування витрат на людину, яка, вступаючи у трудові відносини з підприємством, стає працівником. Бюджетування – процес розробки, виконання, контролю, аналізу та коригування окремих бюджетів за структурними підрозділами або функціональними сферами діяльності підприємства, їх узгодження та узагальнення по підприємству в цілому [2, с. 434]. Фактичну суму витрат підприємства на утримання працівників можна узагальнити як соціальні витрати, які є важливим мотиваційним механізмом залучення кваліфікованого персоналу, підвищення продуктивності праці і, як результат, – зростання економічної ефективності діяльності підприємства [3, с. 29]. Соціальні витрати – економічні ресурси, які спрямовані на забезпечення державних соціальних гарантій, передбачених чинним законодавством, задоволення потреб персоналу підприємства, запобігання несприятливого впливу на нього зовнішнього і внутрішнього середовища, фінансування системи державного соціального захисту та благодійність [4, с. 279]. Опираючись на визначення соціальних витрат, варто зазначити, що на сьогодні переважна більшість підприємств торгівлі розробляє лише бюджет витрат на оплату праці персоналу, які становлять основну частину соціальних витрат [5, с. 12; 6, с. 107].

Результати проведеного нами дослідження дозволяють виокремити наступний ряд проблем бюджетування соціальних витрат торговельних підприємств:

- відсутність методичного забезпечення та практичних розробок по бюджетуванню соціальних витрат у вітчизняній практиці;
- відсутність на підприємствах стратегічного планування і визначення конкретних завдань, що призводить до відсутності потреби в формуванні бюджету під неіснуюче завдання;
- значна частина соціальних витрат планується за залишковим принципом.

Вирішення визначених проблем полягає, перш за все, у розробці науково обґрунтованої класифікації соціальних витрат та форм бюджетів, враховуючи специфіку діяльності підприємств торгівлі і напрямки соціальної політики (соціальні програми, відображені в Положенні про соціальну політику) в частині розв'язання тактичних завдань.

В ході бюджетування соціальних витрат можна виділити такі етапи [7, с. 12]:

Етап 1. Визначення статей соціальних витрат, враховуючи специфіку діяльності і напрямки соціальної політики підприємства. Особливістю соціальних витрат є комплексність і різномірний характер. Саме тому в основі бюджетування соціальних витрат знаходиться їх класифікація. Для забезпечення єдиного підходу до складу та класифікації витрат підприємств торгівлі Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України було затверджено Методичні рекомендації, які визначають склад поточних витрат торговельної діяльності та порядок їх планування. Відповідно до Методичних рекомендацій у плануванні та обліку, поточні витрати торговельної діяльності класифікують за видами діяльності, економічними елементами, підгалузями торгівлі. Для цілей управлінського обліку поточних витрат торговельної діяльності, окрім зазначених класифікаційних ознак, передбачено використання додаткових ознак класифікації – за ступенем реагування на зміну обсягів діяльності (змінні та постійні), за періодами (поточні та довгострокові), за центрами відповідальності (структурними підрозділами), за можливістю контролю в конкретному структурному підрозділі (контрольовані та неконтрольовані) [8]. Інформаційною базою для бюджетування соціальних витрат виступають такі фінансово-економічні показники підприємства торгівлі: чисельність персоналу в розрізі категорій, система оплати праці, посадові оклади, надбавки, доплати, премії, компенсаційні виплати, планові обсяги товарообігу, плановий фонд оплати праці за категоріями персоналу, обсяги відряджень на соціальні заходи за встановленими законодавством нормами, матеріали аналізу витрат у цілому на підприємстві і за окремими елементами та статтями витрат [9, с. 17; 10, с. 126]. На нашу думку, для бюджетування соціальних витрат торговельних підприємств доцільно використовувати наступні ознаки класифікації:

- за видами соціальних програм (витрати на навчання, покращення соціального клімату підприємства, відновлення працездатності працівників, забезпечення житлових умов, благодійність) – для бюджетування соціальних витрат, відповідно до визначених соціальною політикою підприємства соціальних програм, та прийняття рішень щодо їх

здійснення.

- за видами виплат (фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, інші виплати, що не входять до фонду оплати праці) – ця класифікація дозволяє скласти бюджет витрат на оплату праці торговельного підприємства та отримати загальну інформацію про соціальні витрати.
- за видами діяльності: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, інші витрати звичайної діяльності – така уможливіє розробку та отримання інформації про соціальні витрати окремо за структурними підрозділами.
- за статтями витрат: витрати на оплату праці, відряджень на соціальні заходи, витрати на харчування, медичне обслуговування, витрати на перевезення працівників, витрати на навчання, витрати на організацію свят, ювілеїв, витрати на удосконалення умов та охорону праці, надання безвідсоткових позик працівникам, оплата путівок працівникам та членам їх сімей, витрати на додаткове пенсійне страхування, витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури підприємства, витрати на благодійність (як для працівників, так і для сторонніх осіб) – така класифікація може бути використана для складання бюджету соціальних витрат за видами виплат.

Етап 2. Розробка форм та складання проектів операційних бюджетів соціальних витрат (за центрами фінансової відповідальності (структурними підрозділами): адміністрація, відділ збуту і т.д. в розрізі видів виплат, статей витрат). На даному етапі розробляється необхідна кількість форм бюджетів у рамках кожного структурного підрозділу торговельного підприємства (табл. 1-2).

Етап 3. Узгодження першого рівня проектних показників операційних бюджетів з функціональним керівником (керівником підрозділу).

Етап 4. Коригування і узгодження другого рівня операційних бюджетів. На цьому етапі здійснюється розробка і формування зведених відомостей за видами бюджетів соціальних витрат загалом на підприємстві (табл. 3).

Етап 5. Розробка бюджету соціальних витрат шляхом узагальнення двох блоків функціональних бюджетів:

- операційних бюджетів витратних центрів фінансової відповідальності (структурних підрозділів);
- бюджету за видами соціальних програм, відповідно до стратегічних цілей та соціальної політики торговельного підприємства.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що в процесі бюджетування соціальних витрат окрім обмеженості коштів на фінансування соціальних програм, необхідно враховувати ступінь впливу кожного працівника як соціального ресурсу на кінцевий результат діяльності торговельного підприємства. На нашу думку, такий підхід дозволить забезпечити ефективний процес розробки, виконання, контролю, аналізу і коригування бюджетів соціальних витрат та отримати повну інформацію про соціальні витрати торговельного підприємства для ефективного управління ними.

Таблиця 1. Бюджет витрат на оплату праці _____
(назва структурного підрозділу)

Види виплат	Разом, тис. грн.	Періоди (місяці)			
		1	2	..	12
Фонд основної заробітної плати	524,1	43,7	42,4		46,8
Фонд додаткової заробітної плати	301,4	25,1	24,8		27,2
Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	30,5	2,5	1,9		3,1
Інші виплати, що не входять до фонду оплати праці	8,7	0,7	0,4		1,0

Таблиця 2. Бюджет соціальних витрат за статтями _____
(назва структурного підрозділу)

Статті соціальних витрат	Разом	Періоди (місяці)				
		1	2	3	...	12
Витрати на оплату праці	430,5	35,9	34,6	36,1		38,5
Відрахування на соціальні заходи	142,9	11,9	10,7	11,6		12,5
Витрати на медичне обслуговування	52,7	4,4	3,0	4,1		5,7
Витрати на навчання	75,4	6,3	6,0	6,7		7,2
Надання безвідсоткових позик працівникам	20,8	1,7	1,0	0,8		6,2
Благодійність	4,3	0,4	0,8	1,0		0,5
.....						

Таблиця 3. Зведена відомість соціальних витрат структурних підрозділів за видами виплат

Структурний підрозділ	Категорія працівників	Чисельність працівників	Вид соціальних виплат	Періодичність виплат	Сума, тис. грн.
Відділ збуту	продавці	20	Заробітна плата	щомісяця	14,9
.....					

Список літератури

1. Нападовська, Л. В. Управлінський облік [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
2. Гнилицька, Л. Контроль та аналіз у бюджетуванні [Текст] / Л. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №7. – С. 12-24.
3. Нападовська, Л. В. Проблеми обліку та ефективного використання інтелектуального капіталу [Текст] / Л. В. Нападовська, Н. М. Головай // Вісник НУВГП: Економіка : збірник наукових праць. – Рівне : НУВГП, 2008. – Випуск 4(44). – Частина 2. – 513 с.
4. Милютіна, А. Бюджетирование HR-подразделения: общее и частное [Текст] / А. Милютіна // Справочник по управлению персоналом. – 2009. – №5. – С. 28-34.
5. Стрибулевич, Т. О. Зарубіжний та вітчизняний досвід ідентифікації соціальних витрат в обліково-аналітичних системах [Текст] / Т. О. Стрибулевич // Вісник НУВГП. – 2007. – № 3. – С. 278-289.
6. Сазанов, А. С. Організація бюджетування на підприємстві оптової торгівлі [Текст] / А. С. Сазанов // Финансовый менеджмент. – 2003. – №2. – С. 10-17.
7. Тарасюк, М. В. Бюджетування в управлінні торговельними підприємствами та їхніми об'єднаннями [Текст] / М. В. Тарасюк // Вісник КНТЕУ. – № 6. – 2003. – С. 105-109.
8. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності [Текст] : наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002 р. № 145.
9. Шава, О. Зачем планирование HR-службе? [Текст] / О. Шава // Менеджер по персоналу. – 2007. – №2. – С. 15-20.
10. Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – 2-е вид. – К. : Каравела, 2005. – 312 с.

РЕЗЮМЕ

Стрибулевич Татьяна

Бюджетирование социальных расходов торговых предприятий: организационно методические аспекты

Рассмотрены особенности бюджетирования в управлении социальными расходами торговых предприятий. Предложена классификация социальных расходов для целей бюджетирования и формы бюджетов для предприятий торговли.

RESUME

Stribulevich Tetyana

Budgeting of social charges of trade enterprises: organizationally methodical aspects

The features of budgeting are considered in the management of point-of-sale enterprises social charges. Classification of social charges is offered for the aims of budgeting and form of budgets for the enterprises of trade.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2010 р.

ФОРМУВАННЯ І ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Уточнено сутність поняття “інтелектуальний капітал”, що формується на підприємстві за рахунок наявності в нього конкурентних переваг, обумовлених людською, технологічною та ринковою складовими цього капіталу. Запропоновано модель економічної діагностики інтелектуального капіталу підприємства.

Ключові слова

Інтелектуальний капітал, інтелектуальні ресурси, ринковий капітал, людський капітал, технологічний капітал, економічна діагностика.

Становлення постіндустріального суспільства в Україні вимагає комплексного теоретико-методологічного обґрунтування наявності та використання у виробничо-господарській діяльності підприємств нових форм капіталу. Інноваційна політика вітчизняних промислових підприємств, що володіють значним інтелектуальним потенціалом, має бути спрямована на активізацію його використання. Важливою умовою досягнення підприємствами такої мети є управління процесами формування інтелектуального капіталу (ІК).

Для України питання розвитку ІК особливо актуальне, оскільки активне застосування інтелектуальних ресурсів є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності як економіки окремого підприємства, так і країни в цілому. В умовах економічної кризи вітчизняні підприємства потребують пошуку нових можливостей для збереження тих конкурентних позицій, які були набуті за часів реформування вітчизняної економіки.

Поняття «інтелектуальний капітал» вперше було використано в 1969 році Дж. Гелбрейтом [1], але більш ґрунтовні наукові дослідження у цьому напрямку були проведені американськими дослідниками Л. Едвінсоном, М. Мелоуном [9] та Т. Стюартом [7]. Серед вітчизняних вчених особливої уваги заслуговують наукові розробки І. Журавльової, С. Ілляшенко, О. Кендюхова, А. Чухно [2; 3; 4; 8].

Однак, незважаючи на зростаючу кількість досліджень у даному напрямку, питання формування й оцінки ІК як у зарубіжній, так і вітчизняній економічній науці не були достатньо опрацьовані. Невизначеність економічної сутності інтелектуального капіталу негативно впливає на рівень використання підприємствами як окремих його складових, так і цілісної

сукупності інтелектуальних ресурсів, та обумовлює недостатню ефективність цього процесу, оскільки ІК є комплексною системою взаємодіючих елементів, кожний з яких має ключове значення в його функціонуванні.

Метою даної статті є обґрунтування теоретичних підходів до аналізу процесів формування інтелектуального капіталу та розробка методу його вартісної оцінки, що ґрунтується на моделі економічної діагностики.

Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності інтелектуального капіталу доводить, що дана економічна категорія або розглядається переважно з соціально-правової точки зору, або вченими досліджуються характеристики лише його окремих складових, у той час як питання економічної діагностики інтелектуального капіталу промислових підприємств до теперішнього часу практично не вирішувалися.

На основі узагальнення результатів аналізу істотних ознак сутності інтелектуального капіталу та його структури автором запропоновано нове визначення цієї економічної категорії: ІК – величина капіталізованого наднормативного прибутку, який отримує підприємство в процесі виробничо-господарської діяльності за рахунок наявності в нього конкурентних переваг, обумовлених людською, технологічною та ринковою складовими цього капіталу.

Систематизація понятійного апарату, що надає змістовні характеристики економічних категорій, пов'язаних з інтелектуальною складовою виробничо-господарських процесів, дозволила дійти висновку, що ІК не слід ототожнювати з гудвілом або нематеріальними активами в їх бухгалтерському аспекті. Традиційно бухгалтерський гудвіл як критерій вартості конкурентних переваг оцінюється при купівлі-продажу

підприємства та є фактично кінцевим результатом такої операції [5]. Натомість визначення вартості управлінського гудвілу діючого підприємства саме в процесі оцінки ІК сприятиме більш якісному інформаційному забезпеченню процесу прийняття стратегічних управлінських рішень.

Діагностика ІК дозволяє комплексно оцінити ефективність використання інтелектуальних ресурсів, які застосовуються підприємством для отримання наднормативного прибутку [6]. Основними етапами такої діагностики є :

- визначення величини та дослідження структури ІК;
- оцінка рівня інтелектуалізації капіталу підприємства;
- аналіз й оцінка показників формування та використання ІК на основі детермінованої моделі;
- організаційно-інформаційне забезпечення процесу управління ІК.

На думку автора, при здійсненні вартісної оцінки ІК слід враховувати обмеженість застосування існуючих коефіцієнтних методів [10], оскільки вони базуються на величині ринкової вартості підприємства, яка лише опосередковано враховує наявність інтелектуального капіталу і має високий рівень мінливості та суб'єктивності.

У даному дослідженні при оцінці ІК підприємств пропонується застосовувати чинники, що характеризують прибутковість власного капіталу. Розрахунок величини інтелектуального капіталу здійснюється шляхом капіталізації наднормативного прибутку, отримання якого забезпечується ефективним використанням фізичних, фінансових та інтелектуальних ресурсів:

$$IK = \frac{\Delta\Pi}{R} = \frac{BK \times (НП_{BK} - НП_{H})}{Y + \frac{1}{n}}, \quad (1)$$

де $\Delta\Pi$ – наднормативний прибуток; R – ставка капіталізації; BK – власний капітал;

$НП_{BK}$ – прибутковість власного капіталу;

$НП_{H}$ – нормативна прибутковість власного капіталу;

Y – норма поточного доходу; n – розрахунковий термін експлуатації інтелектуальних ресурсів;

$\frac{1}{n}$ – норма повернення капіталу.

Величина ІК набуває позитивного значення лише у тих підприємств, які мають $\Delta НП_{BK} > 0$, що пояснюється взаємним ефективним використанням інтелектуального і фізичного капіталу. А тому, значення $\Delta НП_{BK} < 0$ свідчить про недостатню ефективність цього процесу.

Оцінка впливу ІК на прибутковість діяльності підприємства ґрунтується на методах вимірювання кожної його складової.

За економічною сутністю технологічний капітал (ТК) являє собою сукупність нематеріальних активів (НМА), формалізованих з бухгалтерської точки зору, вартість яких залежить від результатів науково-технічної діяльності підприємства, його інноваційної політики та рівня використання інформаційних технологій. Зважаючи на те, що можливості відображення інтелектуальних активів обмежені бухгалтерськими стандартами, технологічний капітал відображає лише незначну частину всього ІК підприємства. Тому більша частина ІК розподілена між людською та ринковою складовою, вартість яких не враховано в балансах підприємств.

Ринкову складову ІК підприємства пропонується вимірювати на основі величини його управлінського гудвілу, який, на відміну від бухгалтерського, утворюється не в момент продажу компанії, а в процесі

реалізації конкурентоспроможної продукції діючого підприємства. При цьому результатом прояву конкурентних переваг підприємства є формування ринкового капіталу (РК), величина якого визначається капіталізацією наднормативного обсягу реалізації продукції:

$$PK = \frac{(B - A \times \bar{K}_{об}) \times \Delta K_{pn}}{R}, \quad (2)$$

де B – виручка від реалізації продукції, млн грн; A – активи, млн грн; $\bar{K}_{об}$ – нормативне значення коефіцієнта оборотності активів, що розраховується як середнє значення по групі підприємств галузі; ΔK_{pn} – наднормативна рентабельність продаж, що розраховується як різниця між фактичною рентабельністю продаж та її середньогалузевим значенням.

При розрахунку РК групи підприємств їх можна згрупувати за певними ознаками (табл. 1).

Факторами, що впливають на позитивну величину РК, сформованого на підприємстві, є виконання умови

$\Delta K_{pn} > 0$ та перевищення коефіцієнта оборотності активів $K_{об}$ над його нормативним значенням ($K_{об} > \bar{K}_{об}$).

Оскільки величину ТК складають НМА, ідентифіковані в балансі, а в основі РК лежить величина управлінського гудвілу, то величина людського капіталу (ЛК) є встановлена як різниця між загальною величиною ІК та його технологічною й ринковою складовими. Аналіз структури ІК показав, що у гірничо-видобувних підприємств найбільший вплив на загальну його величину чинить людська складова, а у металургійних підприємств інтелектуальний капітал розподілений практично порівну між людською та ринковою складовою. Зважаючи на те, що саме людські ресурси є ключовими в діяльності будь-якого підприємства, людський капітал є засобом формування як ТК, так і РК, величини яких відображають різні стадії перетворень складових ІК.

При діагностиці ІК для визначення інструментів управління структурою капіталу шляхом його поділу на фізичний та інтелектуальний пропонується застосовувати показник, що характеризує рівень інтелектуалізації капіталу (κ_{IK}) і розглядається як співвідношення величини сформованого інтелектуального капіталу та величини загального капіталу:

$$\kappa_{IK} = \frac{IK}{BK + IK} \times 100\% \quad (3)$$

Розробка показників формування і використання ІК зумовлює необхідність визначення і розмежування поточних затрат підприємства (3), пов'язаних із формуванням та відтворенням як інтелектуального капіталу (Z_{IK}), так й фізичного капіталу ($Z_{ФК}$):

$$Z = Z_{IK} + Z_{ФК} \quad (4)$$

Затрати на формування інтелектуального капіталу подаємо як суму фонду оплати праці (ФОП) і витрат на соціальні заходи (ВСЗ), що є затратами на формування людського капіталу; амортизаційних відрахувань на відтворення нематеріальних активів (AM_{HMA}) – затрат на формування технологічного капіталу; адміністративних витрат (AB) і витрат на збут ($B_{зб}$) – затрат на формування ринкового капіталу:

$$Z_{IK} = ФОП + ВСЗ + AM_{HMA} + AB + B_{зб} \quad (5)$$

Суму матеріальних витрат (MB), інших операційних витрат (IOB) і амортизаційних відрахувань на відтворення основних засобів (AM_{O3}) об'єднаємо в єдиний показник затрат на формування фізичного капіталу:

$$Z_{фк} = MB + IOB + AM_{O3} \quad (6)$$

З метою визначення потенційних можливостей підприємства щодо формування інтелектуального капіталу пропонується застосовувати показник затратоємності продукції за ІК ($Z_{ІК}$). При подальшому аналізі наявну сукупність функціональних взаємозв'язків між показниками, що впливають на рівень затратоємності продукції за ІК, доцільно представити в детермінованому вигляді:

$$Z_{ІК} = \frac{Z_{ІК}}{B} = \frac{Z_{ІК}}{Z_{фк}} \times \frac{ДВ}{B} \times \frac{Z_{фк}}{ДВ} \quad (7)$$

де $Z_{ІК}$ – затратоємність продукції за ІК;
 $ДВ$ – додана вартість.

Дослідження залежності показників $Z_{ІК}$ і $Z_{фк}$ свідчить про необхідність удосконалення структури загального капіталу підприємств у напрямку зростання його інтелектуальної складової.

Збитковість ряду підприємств ГК України свідчить про неефективну структуру затрат, що спрямовуються на формування фізичних та інтелектуальних ресурсів, які підприємство застосовує в процесі виробництва і реалізації продукції. У цьому випадку саме показник доданої вартості, а не прибутку, узагальнюючим чином може використовуватися для оцінки результативності діяльності підприємства.

На заключному етапі економічної діагностики здійснюється організаційно-інформаційне забезпечення

процесу управління інтелектуальним капіталом, що дозволяє створити необхідну інформаційно-аналітичну базу для вирішення практичних завдань стратегічного розвитку підприємства. Здійснення процедур управління інтелектуальним капіталом повинно містити розподіл відповідних функцій за елементами організаційної структури, визначення термінів і відповідальних осіб за підтримку й актуалізацію інформації щодо аналізу та оцінки ІК. Формалізацію обліку інтелектуального капіталу пропонується проводити шляхом складання управлінського аналітичного балансу, застосування якого сприятиме вирішенню завдання кількісної оцінки інтелектуальних активів.

У контексті актуалізації концепції інтелектуального капіталу особливе значення має удосконалення саме аналітично-оціночних процедур формування та використання інтелектуальних ресурсів вітчизняними підприємствами. Це пов'язано з тим, що власники капіталу потребують отримання найбільш повної інформації для оцінки прибутковості власного капіталу, потенційних можливостей її збільшення та пошуку засобів утримання своїх конкурентних позицій як на вітчизняному, так і на світовому ринках.

Аналіз й оцінку процесів формування інтелектуального капіталу підприємств пропонується здійснювати на основі моделі економічної діагностики, застосування якої дозволяє визначити його загальний обсяг і величину окремих складових, здійснювати аналіз процесів його формування та управління структурою.

Для відображення в системі звітності підприємства складових інтелектуального капіталу розробляється форма управлінського аналітичного балансу, застосування якого дозволяє вирішити завдання кількісної оцінки інтелектуальних активів, оскільки їх традиційний облік є досить обмеженим і тому потребує подальшого удосконалення.

Таблиця 1. Формування груп підприємств за ознакою наявності ринкового та інтелектуального капіталу

Група	Ознака	Характеристика
I	$RK > 0; IK > 0$	В структурі ІК формується його ринкова складова.
II	$RK < 0; IK > 0$	Відбулося знецінення RK внаслідок того, що рентабельність продажу продукції є нижчою за середнє значення для підприємств галузі, тому величина ІК формується за рахунок людського та технологічного капіталу.
III	$RK > 0; IK < 0$	Ринковий капітал утворюється за рахунок створення наднормативної виручки, але рівень витрат не дозволяє підприємству досягти наднормативного прибутку та, відповідно, сформувати ІК.
IV	$RK < 0; IK < 0$	Підприємство не здатне до формування як загальної величини ІК, так і її ринкової складової, оскільки недостатньо ефективно використовує фізичні, фінансові та інтелектуальні ресурси.

Список літератури

- Гелбрейт, Д. К. *Экономические теории и цели общества* [Текст] / Д. К. Гелбрейт. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
- Журавльова, І. В. *Фінансовий аспект оцінки інтелектуального капіталу* [Текст] / І. В. Журавльова // *Фінанси України*. – 2002. – №10. – С.103-109.
- Ілляшенко, С. М. *Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства* / С.М. Ілляшенко [Текст] // *Економіка України*. – 2008. – №11. – С.16-26.
- Кендюхов, О. В. *Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління* [Текст] / О. В. Кендюхов. – Донецьк, ДОНУЕП, 2006. – 307 с.
- Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 [Текст]: наказ Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 року №163. // Бухгалтерський облік і аудит*. – 2002. – № 12. – С. 55-57.
- Ступнікер, Г. Л. *Модель економічної діагностики інтелектуального капіталу* [Текст] / О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер // *Економіст*. – 2009. – №3. – С. 34-39.
- Стюарт, Т. *Богатство от ума: деловой бестселер* [Текст] / Пер. с англ. В. А. Ноздриной. – М.: Парадокс, 1998. – 67 с.
- Чухно, А. *Интеллектуальный капитал: сущность, формы и закономерности развития* [Текст] / А. Чухно // *Економіка України*. – 2002. – №11. – С. 48-55.
- Edvinsson L. *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower* [Text] / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N.Y.: Harper Business, 1997. – 240 pp.
- Tobin, J. *A general equilibrium approach to monetary theory?* [Text] / J. Tobin // *Journal of Money Credit and Banking*. – Vol. 1. – No.1. – Pp. 15-29.

РЕЗЮМЕ

Ступникер Анна

Формирование и оценка интеллектуального капитала предприятия

Уточнена сущность понятия "интеллектуальный капитал", который формируется на предприятии за счет наличия у него конкурентных преимуществ, обусловленных человеческой, технологической и рыночной составляющими этого капитала. Предложена модель экономической диагностики интеллектуального капитала предприятия.

RESUME

Stupniker Anna

Forming and estimation of intellectual capital of enterprise

Essence of concept is specified "intellectual capital", which is formed on an enterprise due to a presence for its of competitive edges, conditioned human, technological and market the constituents of this capital. The model of economic diagnostics of intellectual capital of enterprise is offered.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2010 р.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ТА МЕТОДИКА ЇХ ОБЛІКУ

Охарактеризовано механізм формування доходів і видатків суб'єктів державного сектору, викладено методику їх обліку.

Ключові слова

Механізм формування доходів і видатків, суб'єкт державного сектору, бухгалтерський облік.

В Україні функціонують близько 40 тисяч установ та організацій різного профілю, які повністю або частково утримуються за рахунок державного чи місцевих бюджетів. Фінансово-господарська діяльність суб'єктів державного сектору характеризується низкою особливостей, які впливають на методику та організацію бухгалтерського обліку.

Проблематикою напрямів вдосконалення механізму формування доходів і видатків суб'єктів державного сектору та методикою їх обліку займалися такі вчені, як Ф. Ф. Бутинець, Г. Л. Вазнюк, Р. Т. Джога А. Г. Загородній, І. І. Матієнко-Зубенко, С. В. Свірко, Т. С. Смовженко, інші. Загалом слід визнати, що ця тема залишається недостатньо вивченою до сьогодні.

Метою нашого дослідження є оцінка механізму формування доходів і видатків суб'єктів державного сектору.

Бухгалтерський облік у суб'єктів державного сектору виконує свої конкретні задачі, має специфічні об'єкти, ведеться за окремим планом рахунків на балансі, який відрізняється від балансу інших форма власності підприємств та організацій. Зміни, що відбуваються в галузях невиробничої сфери за умов переходу до ринкової економіки, потребують адекватного нормативно-правового забезпечення в тому числі й бухгалтерського обліку.

Згідно з урядовою програмою реформування бухгалтерського обліку впроваджено нову економічну класифікацію видатків бюджетних установ, кошторис доходів і видатків, план рахунків і порядок його застосування, баланс та інші форми місячної і квартальної звітності.

Суб'єкти господарювання державного сектору економіки – юридичні особи, що діють на основі державної власності, або державна частка у статутному фонді яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує

державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

Сфера діяльності суб'єктів державного сектору є досить різноманітною за функціональними ознаками. Умовно їх можна поділити на три групи:

- установи, які виконують законодавчі функції, функції управління, охорони, контролю – установи законодавчої та виконавчої влади; міністерства, відомства, управління, тобто апарат органів державного та господарського управління, громадських та інших організацій; фінансові органи, органи казначейства, податкова інспекція, митна служба, армія, органи міліції, судові органи, органи прокуратури та ін.;
- установи соціально-культурного комплексу – установи освіти всіх рівнів, медичні заклади, дитячі виховні заклади, установи культури, бібліотеки, наукові організації та ін.;
- соціальні фонди та служби, а також інші бюджетні установи.

Запропонований поділ відображає горизонтальні зв'язки, що склалися у сфері суб'єктів державного сектору. З огляду ж на сформовану на сьогоднішній день систему бюджетних відносин, а саме ієрархічну систему вертикальних зв'язків, бюджетні установи поділяють на:

- головних розпорядників коштів;
- розпорядників коштів другого рівня;
- розпорядників коштів третього рівня.

Українська держава, беручи участь в організації господарської діяльності, перш за все повинна забезпечити:

- визначення економічного статусу України і стратегії соціально-економічного розвитку на основі програмно-цільового управління в інтересах українського народу, підпорядкування суспільного виробництва потребам людини, її

- соціальної захищеності;
- досягнення раціонального співвідношення ринкових механізмів саморегулювання та державних важелів управління економічними процесами в умовах багатокладної економіки;
- структурну перебудову галузей народного господарства з визначенням пріоритетних напрямів економічного та соціального розвитку, їх державної підтримки;
- захищеність внутрішнього ринку за умов посилення економічної інтеграції у світовий ринок;
- зростання національного багатства та добробуту людей.

Держава визначає економічну політику за такими основними напрямками: структурно-галузева політика; інвестиційна, амортизаційна політика; політика інституційних перетворень; цінова політика; антимонопольно-конкурентна політика; бюджетна, податкова, грошово-кредитна, валютна політика; зовнішньоекономічна політика.

З метою забезпечення раціонального використання та повноцінного відтворення природних умов господарювання, створення безпечних умов життєдіяльності населення держава здійснює екологічну політику.

У соціально-економічній сфері держава проводить соціальну політику захисту прав споживачів (консюмеризм), політику заробітної плати та доходів населення, політику зайнятості, політику соціального захисту та соціального забезпечення, політику доходів та видатків держави.

Держава визначає засади використання природних ресурсів, організації й експлуатації енергосистем, транспорту, зв'язку; правовий режим власності; правові засади та гарантії підприємництва; правила конкуренції та норми антимонопольного регулювання; бюджетну систему та державний бюджет; систему оподаткування, податки та збори; засади створення і функціонування фінансового, грошового, кредитного та інвестиційного ринків; статус національної валюти та іноземних валют на території України; порядок випуску та обігу цінних паперів, їх види і типи; порядок встановлення державних стандартів; порядок утворення і функціонування вільних та інших спеціальних економічних зон; засади зовнішньоекономічної діяльності, митної справи; засади та інші питання юридичної відповідальності; засади соціального захисту, засади регулювання праці й зайнятості; інші питання управління господарством, передбачені Конституцією і законами України.

У сфері господарювання держава здійснює довгострокову (стратегічну) та поточну (тактичну) економічну та соціальну політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому.

Під економічною стратегією розуміють свідомо обраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу та спрямований на розв'язання масштабних економічних та соціальних завдань, гарантування економічної безпеки держави, збереження і примноження її економічного потенціалу й національного багатства. Економічна стратегія включає визначення пріоритетних цілей, на досягнення яких орієнтується народне господарство, засобів та способів реалізації стратегічних цілей, виходячи з наукового усвідомлення змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що відбуваються в національному та світовому господарстві, та враховуючи весь спектр інтересів суб'єктів господарювання.

Правове закріплення економічної стратегії в Україні відповідно до Конституції України здійснюється визначенням Верховною Радою України засад внутрішньої і зовнішньої політики та затвердженням нею загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку. Статус, порядок розроблення та реалізації засад внутрішньої і зовнішньої політики та згаданих загальнодержавних програм установлюються законом. Прикладом у цьому зв'язку служать Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 1 липня 2001 р. та Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 р.

Економічна тактика – це сукупність найближчих цілей, завдань, засобів і способів їх досягнення для реалізації стратегічного курсу економічної політики в конкретних умовах, що складаються в поточному періоді розвитку народного господарства. Правове визначення економічної тактики здійснюється в плануванні економічного та соціального розвитку України та окремих її регіонів, у програмах діяльності Кабінету Міністрів України, конкретних цільових програмах економічного та соціального розвитку, відповідних законодавчих актах.

Основними формами державного планування господарської діяльності є плани економічного й соціального розвитку та державний і місцеві бюджети.

Правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складників загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави визначаються Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 року. Конкретні механізми реалізації положень цього закону передбачені Постановою Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. № 621 «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку та складання проекту державного бюджету».

Держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування безпосередньо не мають статусу суб'єкта господарювання, однак водночас для економіки України характерна наявність великої кількості суб'єктів господарювання, створених за участі держави.

Отже, державний вплив з погляду підстав його вияву можна поділити на загальний, оскільки держава і її органи, вирішуючи перелічені раніше завдання, виступають від імені народу і в публічних інтересах, і окремий, коли держава (її органи) виступають як власник, який керує своїми майновими фондами.

Державний сектор економіки є необхідним сегментом будь-якої економічної системи, оскільки існують специфічні сфери господарювання, в яких приватна ініціатива або неможлива, або неефективна з тих чи інших причин (які різко відрізняються від аналогічних у так званих промислово розвинених країнах)

Суб'єктами господарювання державного сектору економіки відповідно до ч.2 статті 22 ГК є суб'єкти, засновані тільки на державній власності, а також суб'єкти, засновані одночасно на державній та інших формах власності, якщо частка державної власності в них перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Деякими законодавчими актами передбачена наявність особливостей регулювання певних аспектів діяльності господарських товариств, у статутних фондах яких частка держави становить не

менше ніж 25 %.

Особливість регулювання діяльності суб'єктів державного сектору економіки полягає в тому, що на них поширюється не тільки загальний вплив держави, який відчувають на собі всі суб'єкти господарювання, а й такий вплив, у якому реалізується право держави володіти, користуватися та розпоряджатися своєю власністю.

Разом з тим, держава може визначати щодо «свого» сектору економіки як умови здійснення окремих господарських дій або аспектів діяльності, так і особливості певних галузей. Як приклад першої ситуації можна навести положення Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 22 лютого 2000 року. Цим нормативним актом передбачено особливий порядок укладання договорів розпорядниками державних коштів, першою чергою суб'єктами господарювання державної форми власності.

Держава реалізує право державної власності в державному секторі економіки через систему організаційно-господарських повноважень відповідних органів управління щодо суб'єктів господарювання, що належать до даного сектору і здійснюють свою діяльність на підставі права повного господарського відання або права оперативного управління.

Суб'єктами управління щодо суб'єктів господарювання в державному секторі економіки є Кабінет Міністрів України, міністерства, інші органи влади та організації. Їхні повноваження в цьому аспекті відповідно до ст. 22 ГК визначаються законом.

Органам управління, які здійснюють організаційно-господарські повноваження стосовно до суб'єктів господарювання державного сектору економіки, забороняється делегувати іншим суб'єктам повноваження щодо розпоряджання державною власністю і повноваження щодо управління діяльністю суб'єктів господарювання, за винятком делегування згаданих повноважень відповідно до закону органам місцевого самоврядування та інших випадків.

Управління господарською діяльністю в комунальному секторі економіки здійснюється через систему організаційно-господарських повноважень територіальних громад та органів місцевого самоврядування щодо суб'єктів господарювання, які належать до комунального сектору економіки та здійснюють свою діяльність на підставі права господарського відання або права оперативного управління.

Питання ефективності, її підвищення та критерії оцінки турбує уряди упродовж принаймні півстоліття. Протягом останніх двох десятиріч проблема ефективності виконавчої діяльності у державному секторі вийшла на перший план, оскільки країни ОЕСР зіткнулися з такими проблемами, як економічний спад, зростаюча кількість вимог щодо збільшення і покращення державних послуг і в деяких країнах, із зростаючим небажанням населення сплачувати підвищені податки. Разом із цими вимогами зазначалося також удосконалення підзвітності уряду перед громадськістю.

Формування бюджету, менеджмент та підзвітність, орієнтовані на результати, – це остання тенденція у намаганні підвищити ефективність діяльності уряду. Реформа такого роду передбачає перенесення уваги у процесах управління та формування бюджету від витрат на результати. По суті, це означає вирішення питань у системах формального управління, державних організацій і службовців, формуванні їх цілей, завдань, показників та заходів, що стосуються досягнення результатів, а не процедури надання послуги.

Такий перехід до ефективності управління

зарекомендував себе досить добре. Переваги чіткого формулювання цілей і результатів роботи уряду як всередині, так і ззовні, є безсумнівними. Однак, для отримання таких переваг, урядам необхідно мати відповідні довгострокові програми та реалістичні очікування. Необхідна також і наполегливість. Потрібен певний час для впровадження засобів і показників ефективності, і навіть ще більше часу для того, щоб політики та державні службовці призвичаїлись їх використовувати. Проте, найбільш важливим є те, що не всі процеси в уряді піддаються вимірюванню – на діяльність державних службовців будуть і надалі впливати, головним чином, система цінностей і культура.

Управління за результатами повинно розвиватися таким чином, щоб зміцнити ці соціальні фактори – воно не може замінити їх.

Громадяни оцінюють діяльність уряду по-різному, але головним показником якості його роботи є ступінь користі, що отримують громадяни від витрат та регуляторної діяльності уряду. Зрештою, люди оцінюють уряд не за його намірами, а за результатами. Уряди завжди прагнули до результативності. Але новим є те, що все більше і більше урядів вимушені обмежувати свої видатки, і, таким чином, щоб досягти більшого, вони повинні звертати більшу увагу на отримання вищих результатів від використання наявних коштів.

Традиційно в країнах ОЕСР ефективність управління формально залежала від втілення державної політики у формі законів та інших нормативно правових актів, здійснюючи контроль за їх дотриманням. Крім того, увага, що приділяється ефективності, залежала від неформального фактору – мотивації посадових осіб, які мають відношення до даного питання. Ця система в цілому працювала добре, коли перед урядами стояли менш складні і більш стандартизовані завдання, і коли додержання правил було більш важливим, ніж сама ефективність роботи. Проте, у сучасному суспільстві – із системою послуг, орієнтованою на споживача, потребою в постійній адаптації та підвищенні ефективності, зростаючим використанням послуг приватного сектору для державних цілей – стає очевидною необхідність у більш чітких стимулах результативності, ніж ті, що пропонувалися у традиційній бюрократичній системі.

Одним з найважливіших питань розбудови незалежної України є питання функціонування бюджетної системи України. Засади бюджетної системи України, її структура, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства викладені у Бюджетному кодексі України, прийнятому 21 червня 2001 року № 2542-III.

Розподіл видатків, які здійснюються за рахунок бюджету Автономної Республіки Крим і обласних бюджетів; з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення; з бюджетів сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань, визначені у статтях 88, 89 та 90 Бюджетного кодексу України.

До видатків, які здійснюються з бюджету Автономної Республіки Крим і обласних бюджетів та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать видатки на:

1. Державне управління:

а) представницьку і виконавчу владу Автономної Республіки Крим;

б) обласні ради.

2. Освіту:

а) загальну середню освіту для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації:

спеціальні загальноосвітні навчальні заклади для дітей, які потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку, санаторні школи-інтернати; загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки (крім загальноосвітніх шкіл-інтернатів, загальноосвітніх шкіл-інтернатів для дітей-сиріт і дітей, які позбавлені батьківського піклування, дитячих будинків, визначених у підпункті "в" пункту 2 статті 89 цього Кодексу, та дитячих будинків сімейного типу і прийомних сімей);

б) заклади професійно-технічної освіти, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим і виконують державне замовлення;

в) вищу освіту (вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим, спільній власності територіальних громад, а також вищі навчальні заклади державної та комунальної форм власності) відповідно до програм соціально-економічного розвитку регіонів;

г) післядипломну освіту (інститути післядипломної освіти вчителів та центри і заходи з підвищення кваліфікації державних службовців місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, постійно діючі курси (центри) підвищення кваліфікації працівників соціально-культурної сфери та агропромислового комплексу, що знаходяться у комунальній власності);

г) інші державні освітні програми.

3. Охорону здоров'я:

а) первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (лікарні республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення);

б) спеціалізовану амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (спеціалізовані лікарні, поліклініки, включаючи стоматологічні, центри, диспансери, госпіталі для інвалідів Великої Вітчизняної війни, будинки дитини, станції переливання крові);

в) санаторно-курортну допомогу (санаторії для хворих на туберкульоз, санаторії для дітей та підлітків, санаторії медичної реабілітації);

г) інші державні програми медичної та санітарної допомоги (медико-соціальні експертні комісії, бюро судмедекспертизи, центри медичної статистики, бази спецмедпостачання, центри здоров'я і заходи санітарної освіти, інші програми і заходи).

4. Соціальний захист та соціальне забезпечення:

а) державні програми соціального захисту та соціального забезпечення: допомога по догляду за інвалідами I чи II групи внаслідок психічного розладу; адресна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям; виплати компенсації реабілітованим; дитячі будинки-інтернати; навчання та трудове влаштування інвалідів; будинки-інтернати для престарілих і інвалідів; будинки-інтернати для дітей-інвалідів; центри по нарахуванню пенсій; притулки для неповнолітніх (крім притулків, визначених у підпункті "а" пункту 4 статті 89 Бюджетного кодексу України);

б) республіканські Автономної Республіки Крим і обласні програми і заходи з реалізації державної політики стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї;

в) інші державні соціальні програми.

5. Культуру і мистецтво:

а) державні культурно-освітні програми (республіканські Автономної Республіки Крим та обласні бібліотеки, музеї та виставки);

б) державні театральні-видовищні програми (філармонії, музичні колективи і ансамблі, театри, палаци

і будинки культури республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення, інші заклади та заходи у галузі мистецтва);

в) інші державні культурно-мистецькі програми.

6. Фізичну культуру і спорт:

а) державні програми з розвитку фізичної культури і спорту (навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл усіх типів республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, заходи з фізичної культури і спорту республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення);

б) державні програми з інвалідного спорту і реабілітації (республіканський Автономної Республіки Крим та обласні центри з інвалідного спорту і дитячо-юнацькі спортивні школи інвалідів та спеціалізовані спортивні школи паралімпійського резерву; проведення навчально-тренувальних зборів і змагань з інвалідного спорту республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення).

До видатків, які здійснюються з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать видатки на:

1. Державне управління:

а) органи місцевого самоврядування міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення;

б) органи місцевого самоврядування районного значення.

2. Освіту:

а) дошкільну освіту (у містах республіканського Автономної Республіки Крим та містах обласного значення);

б) загальну середню освіту: загальноосвітні навчальні заклади, у тому числі: школи-дитячі садки (для міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення), спеціалізовані школи, ліцеї, гімназії, колежіуми, вечірні (змінні) школи;

в) заклади освіти для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт і дітей, які позбавлені піклування батьків, дитячі будинки (у разі, якщо не менше 70 відсотків кількості учнів загальноосвітніх шкіл-інтернатів, загальноосвітніх шкіл-інтернатів для дітей-сиріт і дітей, які позбавлені піклування батьків, дитячих будинків формується на території відповідного міста чи району), дитячі будинки сімейного типу та прийомні сім'ї, допомога на дітей, які перебувають під опікою і піклуванням;

г) інші державні освітні програми;

г) вищу освіту (вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим, спільній власності територіальних громад, а також вищі навчальні заклади державної та комунальної форм власності) відповідно до програм соціально-економічного розвитку регіонів.

3. Охорону здоров'я:

а) первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (лікарні широкого профілю, пологові будинки, станції швидкої та невідкладної медичної допомоги, поліклініки і амбулаторії, загальні стоматологічні поліклініки);

б) програми медико-санітарної освіти (міські та районні центри здоров'я і заходи по санітарній освіті).

4. Соціальний захист та соціальне забезпечення:

а) державні програми соціального забезпечення: притулки для неповнолітніх (у разі, якщо не менше 70

відсотків кількості дітей, які перебувають в цих закладах, формується на території відповідного міста чи району), територіальні центри і відділення соціальної допомоги на дому;

б) державні програми соціального захисту: пільги ветеранам війни і праці, допомога сім'ям з дітьми, додаткові виплати населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг, компенсаційні виплати за пільговий проїзд окремих категорій громадян;

в) державні програми підтримки будівництва (реконструкції) житла для окремих категорій громадян;

г) районні та міські програми і заходи щодо реалізації державної політики стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї.

5. Державні культурно-освітні та театральновидовищні програми (театри, бібліотеки, музеї, виставки, палаци і будинки культури, школи естетичного виховання дітей).

6. Державні програми розвитку фізичної культури і спорту: утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл всіх типів (крім шкіл республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення), заходи з фізичної культури і спорту та фінансова підтримка організацій фізкультурно-спортивної спрямованості і спортивних споруд місцевого значення.

7. Місцеву міліцію.

До видатків, які здійснюються з бюджетів сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать видатки на:

1. Органи місцевого самоврядування сіл, селищ, міст районного значення.

2. Освіту:

– дошкільну освіту;

– загальну середню освіту (школи-дитячі садки);

3. Первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (дільничні лікарні, медичні амбулаторії, фельдшерсько-акушерські та фельдшерські пункти).

4. Сільські, селищні та міські палаци культури, клуби та бібліотеки.

Питання міжбюджетних трансфертів викладені у главі 16 „Міжбюджетні трансферти” Бюджетного кодексу України.

Так, статтею 96 зазначеного кодексу визначені види міжбюджетних трансфертів поділяються на:

– дотацію вирівнювання;

– субвенцію;

– кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;

– інші дотації.

Статтею 97 Бюджетного кодексу України передбачено міжбюджетні трансферти, які надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам, а саме:

1) дотація вирівнювання бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва та Севастополя, районним бюджетам та бюджетам міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення;

У статті 98 дотація вирівнювання бюджетам міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим, міст обласного значення і районним бюджетам визначається як перевищення обсягу видатків, перелік яких визначено статтею 89 цього Кодексу (для бюджетів міст Києва та Севастополя – статтями 88-90 цього Кодексу), і який обраховано із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та

коригуючих коефіцієнтів:

– над кошиком доходів бюджетів місцевого самоврядування - для бюджетів міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення;

– над доходами, визначеними частиною другою статті 66 цього Кодексу, - для районних бюджетів.

Розподіл обсягу міжбюджетних трансфертів, визначених пунктами 1 та 3 частини першої статті 96 Бюджетного кодексу України, затвердженого законом про Державний бюджет України, між бюджетами міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим, міст обласного значення і районними бюджетами, визначається на основі формули.

Формула розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів, визначених пунктами 1 та 3 частини першої статті 96 Бюджетного Кодексу України, затверджується Кабінетом Міністрів України і повинна враховувати такі параметри:

1) фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригуючі коефіцієнти до них;

2) кількість мешканців та кількість споживачів соціальних послуг;

3) індекс відносної податкоспроможності відповідного міста чи району;

4) прогнозний показник кошика доходів бюджетів місцевого самоврядування для бюджетів міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення, і прогноз доходів, визначених частиною другою статті 66 цього Кодексу, - для районних бюджетів;

5) коефіцієнт вирівнювання.

Обсяг дотації вирівнювання (T(i)), визначається за загальним фондом місцевого бюджету як різниця між розрахунковим показником обсягу видатків (V(i)) та розрахунковим обсягом доходів (кошика доходів), закріплених за відповідними місцевими бюджетами (D (izak)) із застосуванням коефіцієнта вирівнювання (альфа (i)) за такою формулою:

$$T = \text{альфа} (V - D).$$

$$i \quad i \quad i \quad \text{izak}$$

i - місцевий бюджет (бюджет Автономної Республіки Крим, обласний бюджет, бюджети м. Києва і Севастополя, бюджет міста республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджет району);

ob - обласний бюджет;

ark - бюджет Автономної Республіки Крим;

m - бюджет міста республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення;

r - бюджет району;

kyiv - бюджет м. Києва;

sev - бюджет м. Севастополя;

u - загальні показники місцевих бюджетів.

Розрахунок прогнозного обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за місцевими бюджетами, проводиться у межах прогнозного обсягу доходів зведеного бюджету України, визначеного на підставі основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на плановий бюджетний період, а також із застосуванням індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці, за такою формулою:

$$RD = K \times (N + N + N) \times D / (N + N + N),$$

$$\text{izak} \quad i \quad i1 \quad i2 \quad i3 \quad u5 \quad u1 \quad u2 \quad u3$$

де K = K x епсилон

$$i \quad ia \quad i$$

$$K = [(D + L) \times \phi_i / (D + L) \times \phi_i] \times$$

$$ia \quad i1 \quad i1 \quad i1 \quad u1 \quad u1 \quad u1$$

$$\frac{x_{u1} N_{i2} + ((D_{i2} + L_{i2}) \times \phi_{i2} / (D_{u2} + L_{u2}) \times \phi_{i2}) \times x_{u2} N_{i3} + ((D_{i3} + L_{i3}) \times \phi_{i3} / (D_{u3} + L_{u3}) \times \phi_{i3}) \times x_{u3} N_{i3}}{(N_{i1} + N_{i2} + N_{i3})}$$

RD(izak) - розрахунковий прогностичний показник обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за місцевим бюджетом, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів;

K(i) - індекс відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці (визначається з чотирма знаками після коми);

D(u1), D(u2), D(u3), D(i1), D(i2), D(i3) - обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за усіма місцевими бюджетами та бюджетом адміністративно-територіальної одиниці за звітними даними про їх фактичні надходження за відповідні роки базового періоду;

L(u1), L(u2), L(u3), L(i1), L(i2), L(i3) - сума пільг, наданих органами місцевого самоврядування з податків і зборів, що включені до обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за усіма місцевими бюджетами та бюджетом адміністративно-територіальної одиниці за відповідні роки базового періоду;

N(u1), N(u2), N(u3), N(i1), N(i2), N(i3) - чисельність наявного населення України та адміністративно-територіальної одиниці на 1 січня відповідного року базового періоду;

D(u5) - прогностичний обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за усіма місцевими бюджетами на плановий бюджетний період;

$\phi_{i1}, \phi_{i2}, \phi_{i3}, \phi_{i(u1)}, \phi_{i(u2)}, \phi_{i(u3)}$ - коефіцієнт, розрахований за формулою для усіх місцевих бюджетів та бюджету адміністративно-територіальної одиниці, обчислений на основі показників довідки про суми виплачених доходів і утриманих з них податків фізичних осіб (форма N 8ДР) та форми податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма N 1ДФ);

$$\phi_{i,u} = (1 / (E_{i4} / E_i)) \times P / 100,$$

де $E_{i(1, 2, 3)}$ - ставка вилучення податку з доходів фізичних осіб (прибутковому податку з громадян) за відповідні роки базового періоду, обчислена на основі показників форми N 8 ДР;

E_{i4} - ставка вилучення податку з доходів фізичних, обчислена на основі показників форми податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма N 1ДФ);

$P_{i(1, 2, 3)}$ питома вага податку з доходів фізичних осіб (прибуткового податку з громадян) в обсязі доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, за відповідні роки базового періоду;

епілон(i) - коефіцієнт, розрахований за формулою для усіх місцевих бюджетів та бюджету адміністративно-територіальної одиниці, застосовується до всіх років базового періоду і визначається шляхом порівняння індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці ($K_{i(a)}$) та індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці, розрахованого на основі фактичних надходжень доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, за звітний період 2008 року (без врахування січня) в умовах нового податкового законодавства (K_{i4}) за такою формулою:

$$K_{i4} = [(D_{i4} / D_{i3}) / (N_{i4} / N_{i3})];$$

$$\text{епілон} = (K_{i4} / K_{i4} \times 100 - 100) / 100 + 1.$$

Для стимулювання місцевих бюджетів, які щороку збільшують обсяги доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, розрахунковий обсяг доходів (кошика доходів) з урахуванням стимулювання (SD(izak)) визначається за такою формулою:

$$SD_{izak} = RD_{izak} \times 1 / g \times g' \text{ при } g > g';$$

$$SD_{izak} = RD_{izak} \text{ при } g < g';$$

де g - коефіцієнт зростання обсягів доходів місцевих бюджетів, що визначається за такою формулою:

$$g = RD_{izak} / D_{pu4}$$

де D_{pu4} - фактичний обсяг доходів i-тої адміністративно-територіальної одиниці, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів;

g' - усереднений коефіцієнт для місцевих бюджетів, що встановлений на базовий період і дорівнює 127.

Для недопущення втрати обсягу ресурсу місцевих бюджетів, визначеного через основні прогностичні макропоказники економічного і соціального розвитку України на плановий бюджетний період, обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за місцевими бюджетами, дорівнює:

$$D_{izak} = SD_{izak} + (K_{i1} \times (N_{i2} + N_{i3}) \times \text{дельта } D_{u5} / (N_{u1} + N_{u2} + N_{u3})),$$

де D_{izak} - обсяг доходів (кошика доходів) на 2008 рік, закріплених за місцевими бюджетами;

дельта D_{u5} - обсяг доходів (кошика доходів), необхідний для відновлення загального обсягу ресурсу місцевих бюджетів;

$$\text{дельта } D_{u5} = D_{u5} - SD_{izaku}$$

де SD_{izaku} - розрахунковий обсяг доходів (кошика доходів) з урахуванням стимулювання на 2008 рік по Україні в цілому.

Крім обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за місцевими бюджетами, згідно із статтями 64 і 66 Бюджетного кодексу України (D(izak)), до бюджету Автономної Республіки Крим зараховується передбачений у Державному бюджеті України на відповідний рік обсяг надходжень акцизного збору з вироблених в Україні товарів (крім акцизного збору з вироблених в Україні нафтопродуктів і транспортних засобів), який обчислюється за окремим розрахунком.

У разі внесення змін до Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів на плановий бюджетний період проект таких змін та аналітичні розрахунки і порівняльні таблиці щодо впливу запропонованих змін подаються разом з проектом закону про Державний бюджет України, схваленим Кабінетом Міністрів України.

Обсяг кошика доходів відповідного бюджету визначається із застосуванням індексу відносної податкоспроможності бюджету міста чи району на основі даних про фактичне виконання відповідного бюджету за три останні бюджетні періоди.

Індекс відносної податкоспроможності є коефіцієнтом, що визначає рівень податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці у порівнянні з аналогічним середнім показником по Україні у розрахунку на одного мешканця.

Для визначення індексу відносної податкоспроможності відповідних бюджетів

використовується коштик доходів бюджетів місцевого самоврядування, визначений відповідно до статті 64 Бюджетного Кодексу України, а також доходи, передбачені пунктами 1, 3-5 частини другої статті 66 Бюджетного Кодексу України.

При визначенні індексу відносної податкоспроможності коштик доходів місцевого самоврядування збільшується на суму втрат у доходах, що виникли внаслідок надання пільг платникам податків згідно з рішеннями Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних рад.

Індекси відносної податкоспроможності відповідних бюджетів не можуть змінюватися і переглядатися частіше, ніж раз на три роки.

Коефіцієнт вирівнювання застосовується до обчисленого за формулою обсягу дотації вирівнювання і визначається в межах від 0,60 до одиниці. При цьому загальний обсяг коштів, на який зменшується сума дотацій вирівнювання, є тотожним загальному обсягу коштів, на який зменшується сума коштів, що передаються до Державного бюджету України з місцевих бюджетів у разі застосування коефіцієнту вирівнювання.

Також статтею 99 дається визначення, що дотація вирівнювання бюджету Автономної Республіки Крим та обласним бюджетам – це перевищення обсягу видатків цих бюджетів, перелік яких визначено статтею 90 Бюджетного Кодексу України, і який обраховано із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів, над прогнозними показниками доходів бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів, що зараховуються до них відповідно до частини першої статті 66 Бюджетного Кодексу України.

Обсяг доходів бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів обчислюється на основі прогнозних показників доходів, що зараховуються до цих бюджетів відповідно до частини першої статті 66 Бюджетного Кодексу України, із застосуванням індексу відносної податкоспроможності з дотриманням умов його обчислення, визначених частинами п'ятою, сьомою та восьмою статті 98 Бюджетного Кодексу України.

Крім того у статті 100 передбачені умови, за яких здійснюється передача коштів до Державного бюджету України з бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів, міських (міст Києва і Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення) бюджетів, визначених відповідно до статей 64 та 66 Бюджетного Кодексу України, перевищують розрахунковий обсяг видатків відповідного бюджету, обрахований із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів, для такого бюджету встановлюється обсяг коштів, що підлягають передачі до Державного бюджету України. Коефіцієнт вирівнювання застосовується до обчисленого за формулою обсягу коштів, що підлягають передачі до Державного бюджету України, і визначається в межах від 0,60 до одиниці.

якщо прогнозні показники доходів бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів, міських (міст Києва і Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення) бюджетів, визначених відповідно до статей 64 та 66 Бюджетного Кодексу України, перевищують розрахунковий обсяг видатків відповідного бюджету, обрахований із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів, для такого бюджету встановлюється обсяг коштів, що підлягають передачі до Державного бюджету України. Коефіцієнт вирівнювання застосовується до обчисленого за формулою обсягу коштів, що підлягають передачі до Державного бюджету України, і визначається в межах від 0,60 до одиниці.

Статтею 101 подається перелік міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами:

міські (міст Києва і Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення) та районні ради можуть передбачати у відповідних бюджетах дотації вирівнювання бюджетам

районів у містах, бюджетам сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань, а також кошти, що передаються з цих бюджетів.

Верховній Раді Автономної Республіки Крим та відповідним радам надано право передбачати у відповідних бюджетах такі види міжбюджетних трансфертів:

1) субвенції на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування;

Статтею 104 передбачено, що субвенція на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування надається з одного місцевого бюджету іншому для компенсації цих видатків.

Умови утримання об'єктів спільного користування чи ліквідації негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування та надання субвенції визначаються на договірних засадах між надавачем субвенції та її отримувачем.

2) субвенції на виконання власних повноважень територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань;

Статтею 106 Бюджетного кодексу України передбачено, що можливим є надання субвенції на виконання власних повноважень територіальних громад у складі їх бюджетів у разі, якщо інший орган державної влади чи місцевого самоврядування може виконати цю функцію ефективніше.

Умови та порядок надання субвенції на виконання власних повноважень територіальних громад визначаються відповідною угодою сторін.

3) субвенції на виконання інвестиційних проектів;

Статтею 107 Бюджетного кодексу України передбачено надання субвенції на виконання інвестиційних проектів з одного місцевого бюджету іншому на підставі договору між надавачем субвенції та її отримувачем.

4) інші субвенції.

2) субвенція на здійснення програм соціального захисту;

Статтею 102 передбачено здійснення видатків місцевих бюджетів, визначених у підпункті "б" пункту 4 частини першої статті 89 Бюджетного Кодексу України, а саме: державні програми соціального захисту – пільги ветеранам війни і праці; допомога сім'ям з дітьми; додаткові виплати населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг; компенсаційні виплати за пільговий проїзд окремих категорій громадян.

Ці видатки фінансуються за рахунок субвенцій з Державного бюджету України у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

3) субвенція на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою;

Статтею 103 Бюджетного кодексу України передбачено, що надання державою податкових пільг, що зменшують доходи бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень, має супроводжуватися внесенням змін до закону про Державний бюджет України на поточний бюджетний період, що передбачають надання субвенції на компенсацію відповідних втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування.

4) субвенція на виконання інвестиційних проектів;

Статтею 105 Бюджетного кодексу України передбачено, що субвенції з Державного бюджету України на виконання інвестиційних проектів надаються з

Державного бюджету України бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва та Севастополя з їх подальшим перерозподілом для бюджетів місцевого самоврядування.

Зазначені субвенції на виконання інвестиційних проектів надаються на засадах конкурентності між бюджетами місцевого самоврядування та передбачають фінансову участь бюджету отримувача субвенції у здійсненні програми чи проекту. Органи місцевого самоврядування, у яких середньорічний фактичний обсяг видатків на утримання бюджетних установ за три останні бюджетні періоди менший за обсяг, визначений згідно з фінансовими нормативами бюджетної забезпеченості, мають пріоритетне право на отримання субвенції на виконання інвестиційних проектів.

Основні засади надання субвенцій визначаються окремим законом, порядок та умови їх надання визначаються Кабінетом Міністрів України, а обсяг субвенцій на наступний бюджетний період визначається законом про Державний бюджет України.

5) інші субвенції.

У Державному бюджеті України затверджується обсяг дотації вирівнювання та субвенцій окремо для бюджету Автономної Республіки Крим, кожного з обласних бюджетів, бюджетів міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим, міст обласного значення та районних бюджетів, а також коштів, що передаються до Державного бюджету України з місцевих бюджетів, якщо є підстави для надання та

отримання відповідних міжбюджетних трансфертів.

З метою недопущення порушень бюджетного законодавства у Бюджетному кодексу України розроблено порядок надання міжбюджетних трансфертів (стаття 108), де зазначено, що дотація вирівнювання та субвенції з Державного бюджету України місцевим бюджетам перераховуються з рахунків Державного бюджету України органами Державного казначейства України бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва і Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення і районним бюджетам. Перерахування коштів, що передаються до Державного бюджету України з бюджету Автономної Республіки Крим, бюджетів міст Києва і Севастополя, бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення, районних і обласних бюджетів, забезпечується відповідними органами Державного казначейства України.

Порядок перерахування дотації вирівнювання та субвенцій з Державного бюджету України місцевим бюджетам, коштів, що передаються до Державного бюджету України з місцевих бюджетів, а також порядок перерахування міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами визначаються Кабінетом Міністрів України і повинні забезпечувати своєчасність, рівномірність, гарантованість та повноту перерахування трансфертів.

Список літератури

1. Загородній, А. Г. Фінансовий словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К. : Знання, 2000.
2. Економічна енциклопедія [Текст]. Том 1. – К. : Академія, 2000.
3. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [Текст] : затверджено наказом №114 Державного казначейства України від 10.12.1999 р.
4. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.
5. Свірко, С. В. Принципи бухгалтерського обліку як елемент облікової політики сюжетних організацій [Текст] / С. В. Свірко // *Економические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины*. – Том 2. – Донецьк: ІЗП НАН України. – 2000. – С.364-377.
6. Свірко, С. В. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ в Україні [Текст] / С. В. Свірко // *Проблеми формування ринкової економіки: збірник наукових праць*. – Спец. випуск. *Проблеми трансформації бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в системі міжнародних стандартів*. – К.: КНЕУ, 2001. – 296 с.
7. *Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements [Text]*. – 2003 Edition, International Federation of Accountants. – New York, New York 10017 USA. – 882 p.

РЕЗЮМЕ

Фарион Антонина

Направления совершенствования механизма формирования доходов и расходов субъектов государственного сектора та методика их учета

Охарактеризован механизм формирования доходов и расходов субъектов государственного сектора, изложена методика их учета.

RESUME

Farion Antonina

Directions of perfection of mechanism of forming of profits and charges of subjects state a sector that method of their account

The mechanism of forming of profits and charges is described, the method of their account is expounded.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2010 р.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто вплив окремих груп факторів на ефективність прийнятих управлінських рішень; розглянуто процес функціонування системи інформаційного забезпечення підприємства в аспекті прийняття управлінських рішень з метою покращення його діяльності; досліджено необхідність проведення попередніх розрахунків ефективності впровадження та/або поточного моніторингу ефективності використання наявної на підприємстві системи управління інформаційними ресурсами; запропоновано порівняльний метод оцінки ефективності організації системи забезпечення процесу прийняття управлінських рішень необхідними інформаційними ресурсами.

Ключові слова

Інформація, інформаційне забезпечення, моделі інформаційного забезпечення, управлінське рішення, ефективність системи інформаційного забезпечення.

Більшість великих та малих підприємств володіють певним інструментарієм обробки та аналізу інформаційних ресурсів, проте його застосування зазвичай недостатньо суттєве для покращення умов функціонування підприємства та відбувається на рівні підрозділів.

Мета дослідження полягає у вивченні ефективності процесу прийняття управлінських рішень, який базується на використанні даних системи інформаційного забезпечення підприємства та проведенні попередньої оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств.

Розробка та прийняття управлінських рішень є складним процесом, здійснення якого повинне спиратися, перш за все, на достовірну та всеосяжну інформацію на всіх рівнях управління. У зв'язку з цим особливу роль відіграє саме інформаційне забезпечення системи управління підприємством, ефективність якої визначає кінцеву результативність функціонування господарюючого суб'єкта.

Необхідно зауважити, що ефективність побудови та виконання прийнятих управлінських рішень залежить від впливу багатьох факторів, які можна об'єднати в декілька окремих груп (рис. 1).

Як бачимо, інформаційні ресурси підприємства зокрема, та система інформаційного забезпечення підприємства в цілому, є безпосередніми факторами прямого впливу на ефективність прийнятих управлінських рішень (як в складі організаційних факторів, так і серед матеріальних

факторів). Крім того, наведені особистісні фактори також передбачають взаємодію управлінських працівників із системою інформаційного забезпечення та здатність проводити опрацювання наявних інформаційних ресурсів з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

В умовах, що склалися, важливим напрямком функціонування системи інформаційного забезпечення є постійний пошук ефективних напрямків поліпшення діяльності підприємства на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків для підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень (рис. 2).

Підсистема дослідження відіграє важливу роль у системі інформаційного забезпечення, оскільки організовує пошук інформації, визначає головні критерії, обмеження, параметри, можливості та пріоритети, після чого обирають необхідні та найефективніші способи збирання інформаційних ресурсів.

Основою процесу дослідження є підсистема збирання та опрацювання інформації, яка на основі різноманітних методів забезпечує ефективне накопичення, обробку, зберігання і передачу інформаційних ресурсів для визначення важливих тенденцій поліпшення діяльності підприємства.

Процес пошуку та збирання буде ефективнішим, якщо орієнтири та обмеження дослідження визначено достатньо чітко, оскільки при цьому виникає можливість обрати оптимальні джерела даних, що забезпечували б мінімальні витрати при достатньому обсязі необхідних інформаційних ресурсів.

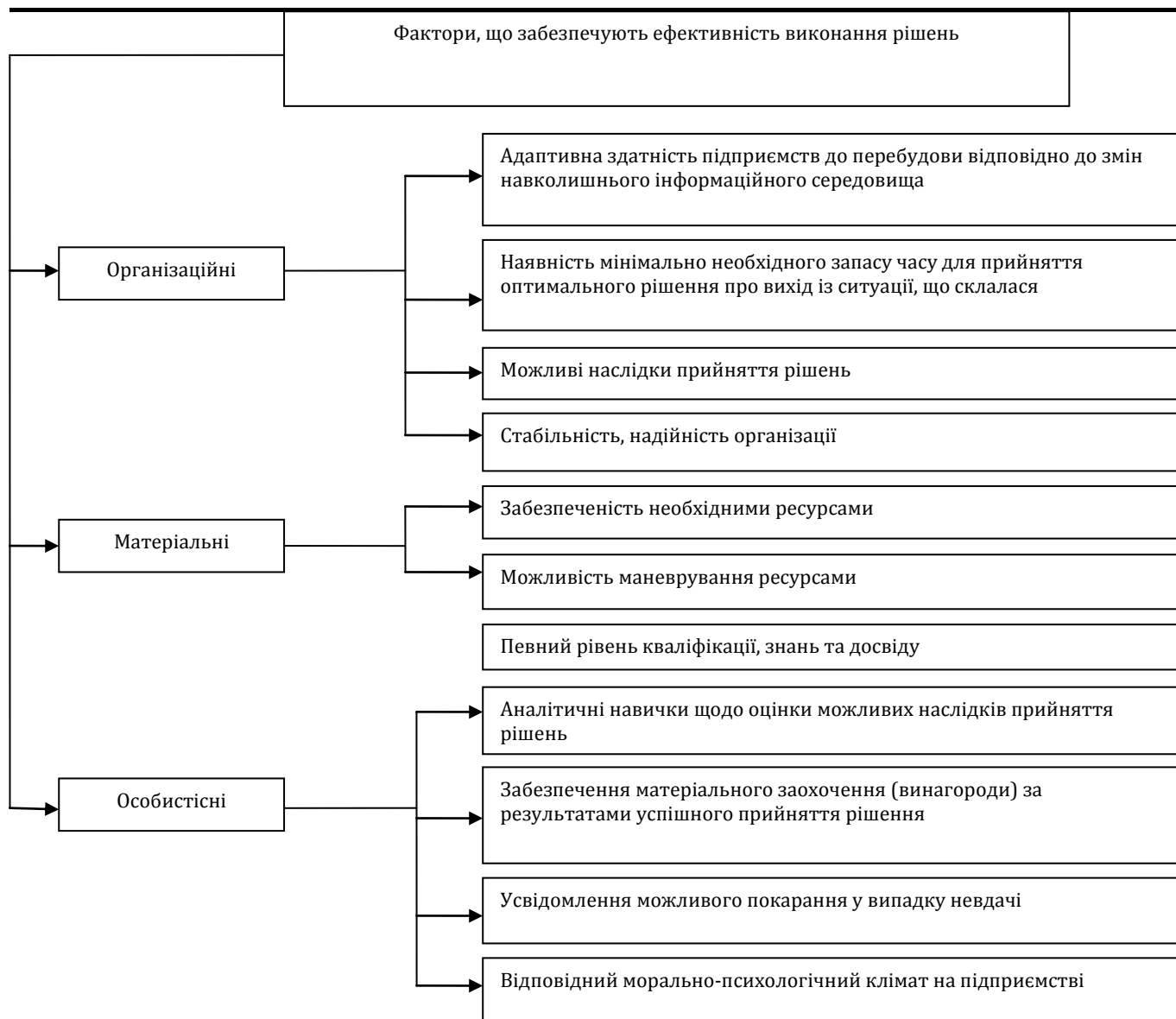


Рис. 1. Фактори, що зумовлюють ефективність реалізації управлінських рішень

Основними етапами підсистеми збирання та опрацювання інформації, на які необхідно звернути увагу в першу чергу, є:

- пошук та збирання даних - це комплексний процес пошуку, збору та обробки інформаційних даних як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на основі розподілу організаційно-функціональних обов'язків між колективом;
- оцінка якості та опрацювання інформаційних потоків – системно оцінюють отримані інформаційні дані на основі таких показників, як достовірність, повнота, точність, ефективність тощо, після чого відбирають високоякісну інформацію;
- оцінка достатності інформації – оцінюють достатність отриманої інформації з урахуванням визначених критеріїв, показників, параметрів, обмежень.

Обсяг достатньої інформації має чи не найважливіше значення, оскільки недостатня її кількість може стати причиною прийняття необґрунтованих управлінських рішень, що, в свою чергу, може призвести до негативних наслідків діяльності підприємства.

Якщо необхідних інформаційних даних достатньо для обґрунтування напрямів поліпшення діяльності підприємства, їх передають та опрацьовують підсистеми

аналізу та прогнозування, після чого формують висновки й пропозиції щодо вдосконалення діяльності підприємства.

Сучасний стан економічного середовища характеризується невизначеністю, тому недостатність чи недостовірність інформаційних ресурсів є типовою ситуацією для більшості підприємств. Недостатню кількість інформації передають підсистемі інформаційного спостереження для подальшого дослідження й отримання додаткової кількості інформаційних даних, після чого необхідно здійснювати аналіз та прогнозування.

Саме тому першочергову увагу потрібно приділити створенню на підприємстві ефективної підсистеми інформаційного спостереження, яка б на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків забезпечувала виявлення на ранніх стадіях змін у показниках та факторах як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Необхідно відзначити, що будь-яке підприємство, незалежно від рівня його автоматизації, має власну систему інформаційного забезпечення та певні (явні або приховані, формальні) інформаційні координаційні центри. При цьому ефективність роботи всього підприємства часто напряму залежить від ефективності

Таблиця 1. Напрямки проведення попередніх розрахунків ефективності впровадження та/або поточного моніторингу, який відображає ефективність використання на підприємстві системи управління інформаційними

Елемент дослідження	Вхідна інформація	Показники	Напрямки використання результатів
Відповідність системи інформаційного забезпечення потребам користувачів	Галузь діяльності підприємства Обсяги капіталовкладень	Витрати на розробку та впровадження системи інформаційного забезпечення	Встановлення відповідності потребам та можливостям користувачів
Конкурентоздатність продукції /послуг підприємства	Технічні характеристики продукції /послуг Характеристики продукції/послуг конкурентів	Підвищення конкурентоздатності продукції/послуг підприємства	Покращення конкурентоздатності продукції/ послуг підприємства при впровадженні системи інформаційного забезпечення порівнянно з конкурентами
Технічний аналіз впровадження системи інформаційного забезпечення	Технологічні особливості, ресурсне забезпечення, інфраструктура	Ступінь відпрацьованості технології Рівень ресурсних обмежень Відповідність інфраструктури вимогам виробництва	Дослідження наявності зовнішніх перешкод діяльності підприємства
Аналіз впливу зовнішнього середовища	Фактори зовнішнього середовища, які мають вплив на побудову та Використання системи інформаційного забезпечення	Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на побудову і використання системи інформаційного забезпечення	
Аналіз впливу внутрішнього середовища	Фактори внутрішнього середовища, які мають вплив на побудову системи Інформаційного забезпечення	Оцінка впливу факторів внутрішнього середовища на побудову і використання системи інформаційного забезпечення	Розробка пропозицій щодо підсилення позитивного впливу та усунення негативного впливу окремих факторів
Оцінка системи управління підприємством	Організаційно-функціональна структура підприємства, проблемні питання управління	Рівень забезпечення Управлінськими ресурсами Ефективність системи управління підприємством	Дослідження ефективності функціонування підприємства Встановлення потреб задля покращення системи управління підприємством
Фінансовий стан підприємства	Дані бухгалтерського та фінансового обліку	Ліквідність Платоспроможність Оборотність капіталу Рентабельність	Динаміка показників фінансового стану Дослідження можливості впровадження системи інформаційного забезпечення
Фінансова спроможність підприємства при розробці та впровадженні системи інформаційного забезпечення	План фінансування розробки та впровадження системи інформаційного забезпечення Прогнозний звіт про рух грошових коштів	Витрати на розробку та впровадження системи інформаційного забезпечення Рух грошових коштів для фінансування, розробки та впровадження системи інформаційного забезпечення	Оцінка фінансової спроможності підприємства при розробці та впровадженні системи інформаційного забезпечення
Економічна ефективність проекту	Звіт про рух грошових коштів Звіт про фінансові результати	Індекс прибутковості Термін окупності Чиста поточна вартість Внутрішня норма рентабельності	Оцінка витрат на розробку та впровадження системи інформаційного забезпечення як окремого інвестиційного проекту з подальшим вивченням здатності забезпечити очікувану норму прибутку
Аналіз ризиків та страхування	Експертні оцінки ймовірності реалізації різних сценаріїв	Дисперсія Середньоквадратичне відхилення Аналіз чутливості	Здатність забезпечити покриття ризиків Встановлення меншого рівня ризиків

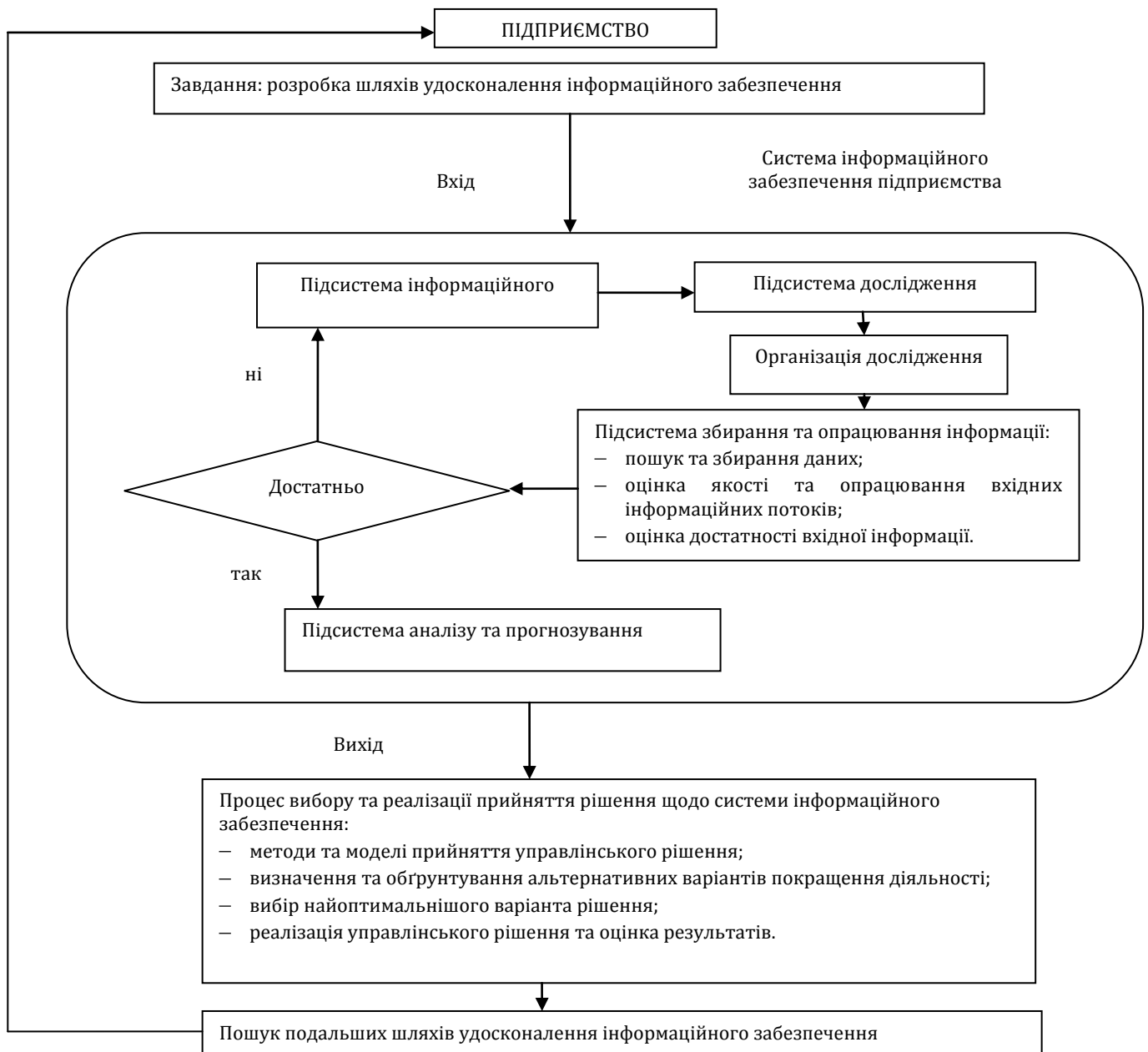


Рис. 2. Процес функціонування системи інформаційного забезпечення підприємства в аспекті прийняття управлінських рішень з метою покращення його діяльності

їх функціонування.

Тому перехід на новий рівень якості управління підприємством не може здійснюватись без комплексного розвитку всіх елементів та структурних підрозділів системи управління, у тому числі і самої системи інформаційного забезпечення,

Таким чином, однією з основних умов вдосконалення системи управління підприємством необхідно розглядати процес вдосконалення та розвитку його системи інформаційного забезпечення.

Ефективне управління складовими системи інформаційного забезпечення може створити умови для максимально ефективного використання інформації, яка є в розпорядженні підприємства, для досягнення його стратегії та поточних цілей, підвищення ринкової вартості підприємства та отримання конкурентних переваг в умовах динамічного ринкового середовища.

Як бачимо, необхідність проведення попередніх розрахунків ефективності впровадження та/або поточного моніторингу, який відображає ефективність використання наявної на підприємстві системи

управління інформаційними ресурсами для підприємства, є одним з джерел підвищення ефективності та результативності його господарської діяльності (табл. 1).

Зазначимо, що при здійсненні оцінки впливу загальних та специфічних параметрів системи інформаційного забезпечення управлінського персоналу на показники та результати діяльності підприємства, доцільно дотримуватися наступних принципів [2]:

1. Оцінку впливу значень показників необхідно здійснювати з використанням результатів прогнозованого приросту показників прибутку підприємства за весь період реалізації впровадження системи інформаційного забезпечення.

2. Комплексна оцінка факторів передбачає вплив на процес впровадження інформаційних координаційних центрів певного фактора або групи факторів, які характеризуються окремими показниками системи. Відповідно система показників повинна будуватися з урахуванням комплексу факторів, що обумовлюють підвищення ефективності діяльності підприємства.

3. Інформаційне забезпечення. Система повинна

містити такі показники, визначення яких може бути забезпечене наявною інформацією.

4. Неперервності – коригування показників системи інформаційного забезпечення або доповнення новими в міру надходження нових даних про об'єкт дослідження.

Проведений порівняльний аналіз сучасних підходів до оцінки ефективності систем інформаційного забезпечення управління підприємством показав, що на сучасному етапі в Україні є недоцільним використання як "планових", так і ринкових моделей інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, оскільки перші є методологічно застарілими та не відтворюють ринкових законів, а останні не враховують особливостей стану перехідної економіки, в якому перебуває Україна.

Таким чином, існує нагальна потреба в адаптації різноманітних наявних методів оцінки для аналізу ефективності системи управління інформаційними ресурсами залежно від потреб конкретного підприємства чи галузі.

Відповідно, побудова ефективної системи управління підприємством прямо залежна від наявності адекватної інформаційної бази, отриманої із достовірних джерел з мінімальними фінансовими, часовими та трудовими затратами. А проведення оцінки ефективності використання інформаційних ресурсів в системі управління підприємством дозволить перейти до подальшої оцінки здатності управлінського персоналу реалізовувати поставлені перед ним завдання для досягнення цілей підприємства, тобто оцінити ефективність діяльності інших, відмінних від інформаційної, сфер його господарської діяльності.

Запропонований С. Абрамовим [1] один із можливих методів формалізації операцій із проведення економічної оцінки варіантів систем зв'язку може бути покладений в основу для розробки методу оцінки ефективності організації системи забезпечення процесу прийняття управлінських рішень необхідними інформаційними ресурсами.

Суть методу полягає в тому, що кожен потенційних варіант організації забезпечення підприємства інформаційними ресурсами перевіряється на виконання наступної умови:

$$E > E_n \quad (1)$$

де E – коефіцієнт економічної ефективності, який визначається як відношення економічного ефекту, отриманого від впровадження системи інформаційного забезпечення, та загальної суми витрат, здійснених у зв'язку з впровадженням даної системи;

E_n – нормативний (заданий, плановий) коефіцієнт економічної ефективності.

Виконання нерівності (1) можливе при виборі такого потенційного варіанту, який забезпечуватиме

максимальну ефективність (за умови, що впроваджувана система інформаційного забезпечення повністю вирішує поставлені перед нею завдання):

$$E = (C_1 - C_2) / (B_2 - B_1) \quad (2)$$

де C_1, C_2 – вартість витрат на опрацювання інформаційних ресурсів відповідно в базовому та потенційному варіантах системи інформаційного забезпечення;

B_1, B_2 – витрати на запровадження відповідно базового та потенційного варіантів системи інформаційного забезпечення.

Проведення оцінки системи інформаційного забезпечення підприємства з використанням запропонованого порівняльного підходу може застосовуватись також для оцінки ефективності фактично проведених вдосконалень системи інформаційного забезпечення як конкретного підприємства, так і галузі в цілому. У такому випадку необхідно проводити порівняльний аналіз параметрів моделі до впровадження вдосконалень та після – це дасть змогу встановити рівень ефективності проведених вдосконалень системи інформаційного забезпечення в ретроспективному аспекті. Це дозволить уникнути проблеми зі встановленням рівня нормативного значення коефіцієнта ефективності як для окремого підприємства, так і для різних галузей.

Отримані вище результати дають змогу сформулювати наступні вимоги:

1. Інформаційні ресурси підприємства зокрема, та система інформаційного забезпечення підприємства в цілому, є безпосередніми факторами прямого впливу на ефективність прийнятих управлінських рішень.

2. Важливим напрямком функціонування системи інформаційного забезпечення є пошук ефективних напрямків поліпшення діяльності підприємства на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків для підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень.

3. Проведення попередніх розрахунків ефективності впровадження та/або поточного моніторингу ефективності використання наявної на підприємстві системи управління інформаційними ресурсами для підприємства є також одним із джерел підвищення ефективності та результативності його господарської діяльності.

4. Проведення оцінки системи інформаційного забезпечення підприємства з використанням запропонованого порівняльного підходу може застосовуватись також для оцінки ефективності фактично проведених вдосконалень системи інформаційного забезпечення як конкретного підприємства, так і галузі в цілому.

Список літератури

1. Абрамов, С. А. Экономическое обоснование автоматизации обработки информации [Текст] / С. А. Абрамов. – М. : Статистика, 1975. – 184 с.
2. Куденко, Г. Е. Управление эффективностью хозяйственной деятельности промышленного предприятия [Текст] / Г. Е. Куденко, Н. В. Канарская, В. Н. Беленцов. – Севастополь: ВЕБЕР, 2003. – 239 с.
3. Филимонов, Д. Н. Информационные ресурсы государственного регулирования социально-экономических систем [Текст] : монография / Т. И. Ставцева, Д. Н. Филимонов. – Орел : ОРАГС, 2006. – 144 с.

РЕЗЮМЕ

Хвостина Инеса

Повышение эффективности системы информационного обеспечения предприятий

В статье рассмотрено влияние отдельных групп факторов на эффективность принятых управленческих решений; рассмотрен процесс функционирования системы информационного обеспечения предприятия в аспекте принятия управленческих решений с целью улучшения его деятельности; исследовано необходимость проведения предыдущих расчетов эффективности внедрения и/или текущего мониторинга эффективности использования имеющейся на предприятии системы управления информационными ресурсами; предложен сравнительный метод оценки эффективности организации системы обеспечения процесса принятия управленческих решений необходимыми информационными ресурсами.

RESUME

Khvostina Inesa

Increase of efficiency of the enterprises informative providing system

In the article influence of separate groups of factors is considered on efficiency of the accepted administrative decisions; the process of functioning of the enterprise informative providing system is considered in the aspect of acceptance of administrative decisions with the purpose of improvement of its activity; he comparative method of estimation of system organization efficiency of providing of administrative decisions is offered by necessary informative resources.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2010 р.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто основні етапи системи управління витратами коксохімічних підприємств. Зосереджено увагу на визначенні об'єктів і носіїв витрат, класифікації та обліку витрат.

Ключові слова

Витрати, аналіз, облік і контроль матеріальних витрат, собівартість.

На сьогодні для більшості вітчизняних підприємств стає актуальною проблема контролю та обґрунтування росту витрат. Для розв'язання цього питання необхідно розробити чітку програму щодо управління витратами, орієнтувати виробничий процес на ресурсозбереження і безвідходність виробництва.

Ефективність управління витратами має велике значення для промислових підприємств, бо витрати є основним обмежуючим фактором, який визначає розмір прибутку при інших рівних умовах.

Теоретичні питання управління, обліку і аналізу витрат досліджувалися багатьма вітчизняними вченими: у статті Сухенок Л. П. [1, с. 206-212] наведено аналіз проблем використання інформації в бухгалтерському та управлінському обліку; у дослідженні Драгана О. Т. [2, с. 30-33] визначено роль та місце обліку в системі управління витратами підприємств; у роботі Талера Т. В. [3, с. 415-417] автором запропоновано шляхи зниження собівартості продукції за допомогою якісного управління витратами. Проте у дослідженнях у даному напрямку поза увагою залишилися специфічні особливості формування, складу та аналізу системи управління витратами коксохімічних підприємств України, тому зазначені питання потребують додаткового вивчення відповідно до галузевої специфіки процесу виробництва.

Метою статті є формування та аналіз основних етапів системи управління витратами із зосередженням на організації обліку та контролю витрат в умовах коксохімічного виробництва.

Побудова ефективної системи управління витратами коксохімічного підприємства має передбачити розробку, впровадження і виконання наступних етапів:

1. Визначення об'єктів витрат

(виробничий підрозділ, виробничий процес, вид продукції).

2. Класифікація витрат (з урахуванням галузевих особливостей).

3. Облік витрат (розробка первинних документів та накопичувальних регістрів обліку, системи аналітичних рахунків; розробка методики калькулювання собівартості основної і супутньої продукції, оцінки супутньої продукції і відходів виробництва).

4. Аналіз витрат (аналіз причин відхилень фактичних витрат від планових на базі відповідності їх до системи факторів, під впливом яких ці відхилення виникають. Обов'язковою умовою результативності аналізу є його оперативність і систематичність – щодня, щодоби, щотижня).

5. Визначення перспективних напрямів оптимізації і зниження витрат (розробка альтернативних виробничих стратегій).

6. Розробка та впровадження комплексу заходів щодо оптимізації витрат.

7. Оцінка ефективності заходів та поточний контроль.

Перший етап – визначення об'єктів витрат та їх носіїв. Об'єкти витрат – предмет або сегмент діяльності, що потребує окремого вимірювання пов'язаних з ним витрат [4, с. 637]. У коксохімічній промисловості, що характеризується багатопередільною переробкою сировини у єдиному технологічному процесі, об'єктами витрат мають бути окремі переділи технологічного процесу (підготовка вугілля, вуглезабагачення, виробництво коксу тощо) або конкретні одиниці продукції (1 т сухої шихти, 1 т металургійного коксу, 1 тис. м³ очищеного газу), для яких необхідно організувати ведення достовірного обліку витрат і вимір реальної собівартості.

Носії витрат – це ті фактори, які здійснюють безпосередній вплив на

розмір витрат за об'єктом витрат [4, с. 636]. У якості носіїв витрат викликають зацікавлення технологія виробництва, склад сировини у готовому продукті та процес управління і обліку. В умовах коксохімічного виробництва одним із основних завдань є підбір сировинної бази та підготовка її до коксування з мінімальними витратами, а також збереження необхідних якісних показників.

Другий етап – класифікація витрат для цілей управління. Відповідно до галузевих «Методичних рекомендацій із формування собівартості продукції (послуг) і витрат операційної діяльності коксохімічних підприємств» [5, с. 10] для цілей управління рівнем витрат на виробництво вони класифікуються за наступними ознаками:

- За місцем виникнення витрат (витрати цеху, дільниці, служби).
- За видами продукції, послуг (витрати на продукти, групи однорідних продуктів, товарну, реалізовану продукцію).
- За принципами групування (витрати за економічними елементами та за статтями калькуляції).
- За складом витрат (витрати одноелементні та комплексні).
- За способами перенесення вартості на продукцію (прямі та непрямі)
- За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат (витрати умовно-змінні, умовно-постійні).
- За календарними періодами (витрати поточні, одноразові).
- За відношенням до виробничої собівартості (витрати на продукцію, витрати періоду).

Для правильної організації обліку витрат, а також для цілей аналізу, контролю, калькулювання собівартості і управління витратами цю класифікацію необхідно доповнити наступними ознаками:

- за ступенем контролю: контрольовані та неконтрольовані;
- за ступенем регламентованості: планові та позапланові;
- за результативністю: продуктивні та непродуктивні.

На сьогодні облік витрат на промислових підприємствах загалом орієнтований тільки на виявлення тенденцій і динаміки показників витрат та не розкриває втрат матеріальних ресурсів, невиробничих витрат і резервів їх зниження [6, с. 122].

Для проведення оптимізації витрат необхідно відповісти на наступні питання: 1) наскільки суттєві відхилення план/факт та чим вони викликані; 2) хто відповідає за відхилення, чи є можливість фінансового покращення чи стимулювання; 3) у чому конкретні резерви економії.

Третій етап – облік витрат. У цілях управлінського обліку можна вести облік витрат за різними напрямками:

- Облік витрат за видами (показує структуру витрат).
- Облік витрат за продуктами (служить основою для розрахунків собівартості, встановлення цін, для поточної оцінки продуктів діяльності).
- Облік за центрами відповідальності (для бюджетного управління).
- Облік витрат за місцями виникнення (спрямований на пошук оптимальних шляхів скорочення витрат).

Усі фактори, що здійснюють вплив на облік витрат, а саме: деталізація та обґрунтованість норм і нормативів, наявність технологічних карт і звітів, методи планування і аналізу, методика обліку наднормативних втрат сировини та готового продукту на всіх стадіях

виробничого процесу мають бути відображені у виключному порядку в технологічній документації, розпорядчих документах, стандартах підприємства і галузевих методичних рекомендаціях, управлінській обліковій політиці.

Для цілей обліку та контролю найвагоміші другий і четвертий напрями, бо облік витрат за продуктами найбільш близький до фінансового обліку витрат за об'єктами калькуляції, але має більш високим ступенем деталізації. А облік витрат за місцями їх виникнення найперспективніший щодо пошуку оптимальних резервів скорочення витрат.

Основною проблемою обліку в умовах коксохімічних підприємств є повнота та своєчасність відображення в системі обліку матеріальних витрат. Бо для підприємств коксохімічної галузі України характерним є висока відсоткова участь матеріальних витрат у собівартості виробництва готової продукції – більше 90% [7, с. 118-119]. Разом з тим, матеріалоємність вітчизняної продукції у 2-3 рази вище ніж у західних країнах [8, с. 8-9]. А це може означати, що суттєва частина списаних на витрати виробництва матеріальних цінностей може розкратитися, повторно вводиться в обіг або використовуватися на виробництво тіньової продукції. У цьому зв'язку питання удосконалення обліку та контролю, пошуку напрямків і резервів зниження таких витрат потребують особливої уваги та негайного вирішення.

Утруднює облік матеріальних витрат випуск широкого асортименту коксової і хімічної продукції, що потребує значної уваги при формуванні фактичних витрат на всіх стадіях виробничого процесу.

Перехід вихідної сировини з одного технологічного процесу в інший при відсутності суворого контролю за її збереженням та використанні недосконалих методик розподілу витрат між основною і супутньою продукцією, відсутність об'єктивної оцінки супутньої продукції і поворотних відходів, - усе це може призвести до значних зловживань в обліку витрат коксохімічного підприємства.

В обліку витрат процесу коксування використовуються записи змінних журналів, середні дані з добових, місячних звітів або дані спеціального апробування. Але до цих даних необхідно ставитися критично, бо при невідповідній постановці системи обліку та контролю записи у змінних журналах та одержані на їх основі зведені звітні результати можуть містити помилки та неточності, а інколи це просто записи значень параметрів відповідно до режимної карти або планового завдання. Аварійні прості окремих апаратів не фіксуються або не враховуються при підрахунку середньодобових, середньомісячних і річних значень параметрів, хоча вони суттєво впливають на результати роботи. Інколи при складанні звітів за зміну, добу, місяць одержані результати «підганяють» під планові показники [9, с. 205].

Аналіз наукової літератури підтверджує, що фактичні втрати рядового вугілля в процесі виробництва можуть безпідставно зростати десь приблизно на 14-15 кг на 1 т коксу за рахунок понаднормативних втрат сировини на стадіях транспортування, складання, збереження і збагачення. Докладно такі втрати розглянуто в роботі Ю. В. Степанова [10, с. 20-21], проте на практиці фактичні втрати сировини набагато більші за розрахункові параметри. Не можна не враховувати зазначені втрати сировини та матеріалів, оскільки вони є внутрішніми резервами збільшення обсягів виробництва готової продукції.

Виявити ресурси виробництва, джерела втрат продукції, оцінити ефективність виробництва дозволяє складання і аналіз матеріального балансу [9, с. 173]. Але

треба зазначити деякі недоліки загальноприйнятої методики їх складання.

По-перше, у матеріальний баланс включаються тільки операції, безпосередньо пов'язані з процесом коксування, без урахування операцій приймання, складання, підготовки вугілля до коксування, а також втрат при їх виконанні.

По-друге, розмір втрат сировини і готового продукту та відходів виробництва у матеріальних балансах або значно занижений, або взагалі відсутній. До теперішнього часу відсутні методичні вказівки щодо обліку втрат сировини, готової продукції, поворотних та безповоротних відходів, а відповідно, не розроблена система їх обліку.

По-третє, матеріальні баланси поділяються на практичні та теоретичні. Практичний баланс, отриманий в результаті виробничого експерименту, не є постійним у часі, його кількісне значення залежить від якості сировинної бази коксування, ефективності функціонування обладнання, від оперативності контролю і управління. Теоретичний баланс будується на підставі розрахунків за відповідними загальноприйнятими формулами, які мають похибки та неточності, що значно знижує його цінність для обліку і аналізу. Таким чином, дані зазначених матеріальних балансів мають відносну достовірність і надійність [10, с. 22-23].

По-четверте, якщо в балансі і вказуються втрати сировини та готової продукції, то вони не поділяються на нормативні та понаднормативні. Відсутність такої розшифровки втрат і визначальних факторів не дає повного уявлення про виробничий процес коксування та не забезпечує здійснення контролю за збереженням матеріальних ресурсів, оскільки неможливо висунути відповідні претензії працівникам підприємства за ті чи інші упущення чи зловживання. Такий підхід дає можливість вільного і безкарного привласнення ресурсів підприємства, оскільки немає обмежень у зарахуванні до втрат сировини, готової продукції та поворотних відходів.

Тому втрати матеріальних цінностей за всіма переділами коксохімічного виробництва мають бути суворо регламентовані та наведені у галузевих методичних рекомендаціях у якості нормативу. До нормативних варто віднести неминучі втрати, тобто такі, які пов'язані з технологічними особливостями виробничого процесу. Введення таких нормативів забезпечить можливість виявлення понаднормативних втрат, а також пов'язаних із цим зловживань.

У результаті відсутності встановлених нормативів втрат відбувається необґрунтовано завищене списання сировини та матеріалів на неминучі втрати та незаконне

віднесення непродуктивних втрат, нестач і розкрадань на собівартість реалізованої продукції.

Існуючий механізм калькулювання собівартості продукції за переділами коксохімічного виробництва дозволяє закладати завищені витратні коефіцієнти сировини та матеріалів на одиницю готового продукту. Це пояснюється неконтрольованістю витрат сировини на всіх стадіях технологічного процесу та величини відходів виробництва.

До такої ситуації призводить відсутність механізму обліку втрат сировини та готової продукції, методики визначення реальної величини та цінності відходів, їх повторного використання у виробництві або реалізації на сторону. Поряд із цим можлива прихована економія сировини та матеріалів через завищення нормативів на виробництво продукції і відходності виробництва, що призводить до ухиляння від оподаткування через необґрунтоване завищення валових витрат.

Все це робить можливим виведення з обігу цінних матеріальних ресурсів і зниження податку на прибутки через завищення собівартості продукції за всіма переділами коксохімічного виробництва. У даній ситуації облік витрат сировини та відходів має ґрунтуватися виключно на принципі збалансованості, тобто на основі побудови економічно обґрунтованих матеріальних балансів (з урахуванням вмісту корисних речовин) [11, с. 205].

На сьогодні з метою оптимізації витрат промислові підприємства мають керуватися у своїй діяльності політикою ресурсозбереження і безвідходності виробництва, що дозволить мінімізувати витрати при заданих обсягах виробництва та максимізувати віддачу при заданих рівнях витрат. Таким чином, впровадження в обліковий процес підприємства етапів системи управління витратами забезпечить можливість здійснення оперативного контролю і аналізу витрат, значну економію матеріальних ресурсів і максимізацію їх віддачі.

У ході даного дослідження було розглянуто основні етапи побудови системи управління витратами коксохімічних підприємств; зосереджено увагу на визначенні об'єктів і носіїв витрат, класифікації та обліку витрат.

Організація системи управління витратами в умовах коксохімічного виробництва потребує подальшого удосконалення шляхом: визначення перспективних напрямів оптимізації і зниження витрат; розробки і впровадження комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію витрат.

Список літератури

1. Сухина, Л. П. Использование информации о затратах в бухгалтерском и управленческом учете: проблемы и пути их решения [Текст] / Л. П. Сухина // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 206-212.
2. Драган, О. І. Облік у системі функцій управління витратами [Текст] / О. І. Драган // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 16. – С. 30-33.
3. Талер, Т. В. Пошук шляхів зниження собівартості продукції промислового підприємства [Текст] / Т. В. Талер // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2006. – № 5. – С. 415-417.
4. Голов, С. Управлінський облік [Текст] / С. Голов. – Київ: Лібра, 2008. – 704 с.
5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (послуг) і витрат операційної діяльності коксохімічних підприємств [Текст]. – Харків, Дніпропетровськ, 2003. – 146 с.
6. Перевозчикова, Н. А. Применение системного подхода в управлении затратами на промышленных предприятиях Украины [Текст] / Н. А. Перевозчикова, Г. А. Шавкун // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – № 87. – С. 118-124.
7. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України / Л. М. Стельмах (відп. за вип.). – Київ: Техніка, 2008. – С. 118-119.
8. Дерій, В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні [Текст] / В. Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 7-11.
9. Власов, Г. А. Системний аналіз коксохімічного виробництва [Текст] / Власов, Г. А., Саранчук В. И. / ДонГТУ. – Донецьк: «Східний видавничий дім», 2002. – 296 с.

-
10. Степанов, Ю. В. Потери в материальном балансе промышленного процесса коксования [Текст] / Ю. В. Степанов, Н. А. Беркутов // Кокс и химия. – 2001. – № 6. – С. 16-23.
11. Гавриленко, В.А. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] : монографія /В. А. Гавриленко. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2009. – 383 с.

РЕЗЮМЕ

Черникова Евгения

Анализ системы управления расходами коксохимических предприятий

Рассмотрены основные этапы системы управления расходами коксохимических предприятий. Сосредоточенно внимание на определении объектов и носителей расходов, классификации и учета расходов.

RESUME

Chernikova Eugeniya

Analysis of control system by charges coke enterprises

The basic stages of control the system by charges coke enterprises are considered. Concentrated attention on determination of objects and transmitters of charges, classification and account of charges.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2010 р.

ПАРАДИГМА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ САДІВНИЦТВА ВІННИЧЧИНИ

У роботі охарактеризовано сучасний стан розвитку садівництва Вінниччини, визначено фактори впливу на ефективність функціонування галузі, економічно обґрунтовано чинники продуктивного використання плодоягідних насаджень.

Ключові слова

Ефективність, садівництво, продуктивне використання, відтворення.

В умовах глобалізації світової економіки, коли все більше посилюється конкуренція між товаровиробниками, у садівництві на перший план постає проблема виробництва конкурентоспроможних плодів і ягід за якістю та собівартістю. Вирішення цієї проблеми безпосередньо пов'язане з виявленням і найповнішим використанням наявного природно-економічного потенціалу для розвитку садівництва, обґрунтування і найповнішого використання основних організаційно-економічних і технологічних чинників підвищення ефективності садівництва. Для успішного вирішення цих питань винятково важлива роль належить його розвитку, активізації інвестиційної діяльності, ефективній управлінській діяльності, впровадженню сучасних технологій та техніки у вирощуванні садівницької продукції.

Питанням економіки садівництва присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, чільне місце серед них займають М. Артеменка, О. Єрмаков, І. Лукінова, В. Рудьєва, Д. Харківського, І. Червена, О. Шестопаля, В. Юрчишина та ін. Однак, з огляду на особливості та тенденції сучасних змін у розвитку промислового садівництва України, дослідження комплексу питань щодо посилення впливу економічних засад на розвиток та функціонування галузі набувають виняткової актуальності.

Останні роки в галузі садівництва, як і в сільському господарстві, характеризуються становленням нових господарських відносин. Плодоягідна продукція у Вінницькій області вирощується господарствами різних форм власності, перелік яких, із зазначенням площ насаджень, наведено в табл. 1, а на рис. 1 їх відображено з урахуванням вікової структури насаджень.

Загальною тенденцією зміни площ плодоягідних насаджень є їхнє скорочення у сільськогосподарських

підприємствах і зростання в господарствах населення. Протягом останніх восьми років загальна площа плодоягідних насаджень у державних та недержавних підприємствах скоротилась у майже у два рази.

Процес активізації відтворення насаджень у фермерських господарствах зумовлений трансформацією особистих присадибних господарств у селянські садівницькі фермерські господарства на основі розширення їх землекористування, орендою земель та за рахунок паювання, акціонування тощо.

Як бачимо з наведених даних, найбільші площі насаджень зосереджені у сільськогосподарських підприємствах – 62 %, проте порівняно з 2000 р. їх величина зменшилась майже у 2 рази за досліджуваний період. Тенденція щодо стабілізації загальної площі плодоягідних насаджень в області пояснюється активізацією відтворювальних процесів у фермерських господарствах, господарських товариствах та господарствах населення про що свідчать матеріали рис. 1.

Молоді насадження займають значну частку плодоягідних насаджень у структурі площ господарських товариств – понад 20% від загальної, що спричинено передусім двома факторами: рівнем інтенсифікації виробництва та його спеціалізацією, які є взаємопов'язаними.

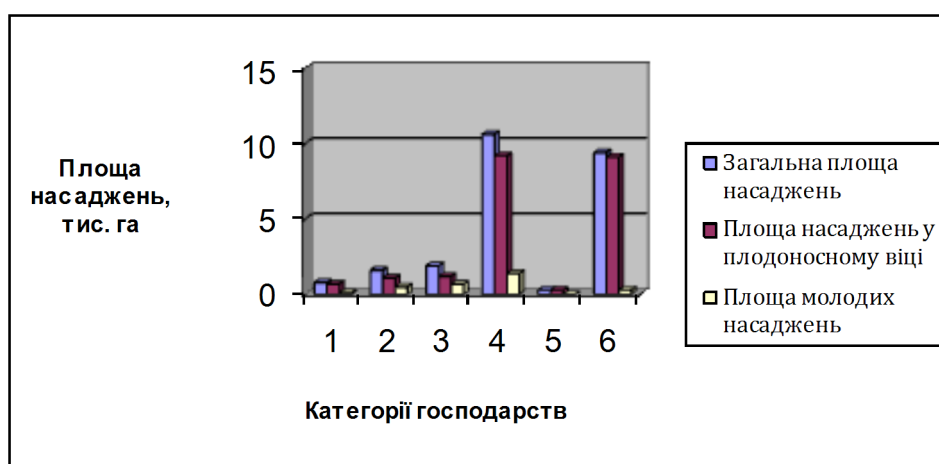
Високопродуктивне використання кожного гектара землі досягається за рахунок підвищення інтенсивності виробництва, тобто шляхом додаткових вкладень матеріальних засобів на основі інвестиційних ресурсів.

Щодо спеціалізації, то слід зазначити, що переважна більшість господарських товариств (63% від загальної кількості) входить до корпорації спеціалізованих господарств „Вінницясадвинпром”, це, в свою чергу, сприяє їх розвитку на основі науково-технічного прогресу. Процес формування інвестицій у садівництві

базується, передусім, на ефективній державній політиці. В умовах планової економіки на розвиток промислового садівництва виділялися великі обсяги державних капітальних вкладень, були гарантії збуту продукції,

Таблиця 1. Площі плодючих насаджень за категоріями господарств у Вінницькій області, тис. га

Роки	Показники								
	Усі категорії господарств	Сільсько-господарські підприємства	Державні сільсько-господарські підприємства	Недержавні сільсько-господарські підприємства	Приватні підприємства	Фермерські господарства	Господарські товариства	Сільсько-господарські кооперативи	Господарства населення
2000	35,4	29,6	2,0	27,7	1,9	0,1	21,6	4,0	5,8
2001	33,4	27,9	1,2	26,7	2,3	0,2	20,4	3,4	5,5
2002	32,1	26,4	1,7	24,8	2,1	0,5	19,7	2,7	5,6
2003	26,0	20,2	1,2	19,0	1,5	0,4	15,1	2,0	5,7
2004	24,6	17,7	1,1	17,5	1,5	0,5	9,2	1,6	6,9
2005	24,2	16,8	1,0	15,7	1,5	0,7	7,0	1,3	7,4
2006	23,4	16,0	1,0	16,0	1,4	1,1	11,6	0,7	7,4
2007	24,6	15,9	1,0	15,8	1,3	1,4	11,6	0,4	8,8
2008	24,7	15,3	0,8	14,4	1,6	1,9	10,6	0,3	9,4



1-державні сільськогосподарські підприємства; 2-приватні підприємства; 3-фермерські господарства; 4- господарські товариства; 5-сільськогосподарські кооперативи; 6-господарства населення

Рис. 1. Площі плодючих насаджень по категоріях господарств у Вінницькій області, 2008 р.

діяли прийнятні ціни. З переходом до ринку ці позиції втрачено і, як наслідок, у галузі спостерігається значне зниження площ насаджень. Причому його динаміка набула загрозливих темпів, а враховуючи віковий та сортовий склад насаджень, їх зрідженість і низьку продуктивність, ситуація потребувала втручання держави у процеси відтворення в галузі.

Аналіз динаміки валових зборів плодів і ягід за останні 18 років підтверджує, що найсприятливішими для розвитку садівництва в області були 2003, 2005, 2007 рр. (табл. 2.).

Як бачимо з наведених у табл. 2. даних, з 2003 р. спостерігається значне збільшення валових зборів плодів, ягід і винограду. Зазначений процес відбувається за рахунок зростання продуктивності насаджень. Отже, виявився вплив запровадження інноваційно-інтенсивних технологій, основною ланкою яких є поширення насаджень зерняткових культур на слабо - та середньорослих підщепах, зокрема на М 9.

З 1969 року на Вінниччині функціонує ДПДІ Подільська дослідна станція Інституту садівництва Української академії аграрних наук. Для збільшення виробництва й підвищення ефективності садівництва на станції надається перевага інтенсивним типам насаджень

і сортам, які забезпечують швидкий оборот капіталу, тобто створенню таких типів насаджень, які вступають в товарне плодоношення на 2-й, 3-й рік після закладання. ДПДІ Подільська дослідна станція Інституту садівництва є рентабельним підприємством і щорічно за результатами своєї діяльності має прибутки, про що свідчать дані табл. 3.

У 2008 р. в господарстві рентабельність виробництва плодів досягла 75% плодів та 21% ягідних культур. Один гектар садів дав більше чотирнадцяти тисяч гривень прибутку, один гектар ягідників - 8730 гривень, один гектар плодів розсадників - 27530 гривень.

Основним каналом реалізації продукції садівництва є ринок. Виручка від продукції, реалізованої на ринку, становить більше 60% від загальної суми. Підприємство має також постійних партнерів по реалізації посадкового матеріалу, а саме СВАТ "Мир" Барського району; ВАТ "Городецький" Хмельницької області, ЗАТ "Софії Петровської" Кримської АР, по реалізації плодів і ягід - СП "Поділля - ОБСТ", ЗАТ "Агродар" Кіровоградської області.

Починаючи з 2000 р. у спеціалізованих господарствах корпорації „Вінницясадвипром” також намітилася позитивна тенденція щодо підвищення рівня рентабельності (табл. 4).

Таблиця 2. Динаміка валових зборів плодів, ягід, винограду та врожайності у Вінницькій області (всі категорії господарств)

Роки	Валовий збір, тис. ц			Урожайність з 1 га насаджень, ц	
	плодів, ягід та винограду	у тому числі		плодів, ягід	винограду
		плодів та ягід	винограду		
1990	2430,2	2404,6	25,6	43,2	162,1
1995	1441,8	1417,3	24,5	26,0	114,3
2000	735,4	728,7	6,7	23,2	40,8
2001	437,6	429,6	8,0	14,3	38,3
2002	659,0	653,3	5,7	22,5	32,5
2003	1824,5	1821,6	2,9	77,4	18,5
2004	1506,6	1485,8	20,8	63,8	160,1
2005	1849,2	1828,4	20,6	84,4	170,5
2006	1555,5	1532,7	22,8	74,3	196,4
2007	2100,3	2076,3	24,0	95,3	206,7
2008	1649,1	1623,0	26,1	74,9	224,7

Таблиця 3. Показники економічної ефективності виробництва плодів (зерняткових і кісточкових) у ДПДІ Подільська дослідна станція Інституту садівництва

Роки	Показники								
	Валовий збір, тис. ц	Урожайність ц/га	Виробничі витрати на 1га, грн.	Виробнича собівартість 1ц, грн.	Затрати праці на 1ц, люд./год	Обсяг реалізованої продукції тис. ц	Прибуток, (збиток), всього, тис. грн.	Прибуток на 1 га, грн.	Рівень рентабельності, %
2000	13,8	79,37	4648,1	36,91	5,1	10,1	115,5	1055,8	26,1
2001	11,7	69,1	2751,5	39,8	5,5	11,8	458,2	2711,2	39,0
2002	29,6	184,0	4270,8	23,18	3,3	25,0	970,4	6027,3	116,0
2003	16,3	119,0	3857,5	34,87	4,8	15,2	734,9	5368,0	56,6
2004	35,6	254,3	7040,7	27,68	2,7	32,1	1460,1	10436,7	88,0
2005	23,3	117,2	7168,9	40,46	2,4	21,8	1740,0	13242,0	30,5
2006	16,6	130,4	7990,9	61,28	3,5	18,5	562	13700	124,3
2007	21,8	163,2	14263,7	87,4	2,9	21,5	763	11900	90,0
2008	34,6	262,2	16395,4	62,53	2,5	27,8	1629	14350	75,0

Так, найвищий рівень рентабельності виробництва плодючої продукції спостерігається у 2008, 2009 роках – відповідно 48,0 і 42,4%. За таких умов у господарств є всі підстави для розширеного відтворення галузі, впровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу.

Основним фактором, що сприяв поліпшенню ситуації, є державна підтримка, а саме: введення в практику цільового збору на розвиток садівництва, виноградарства і хмелярства – 1 % збору коштів від реалізації алкогольних напоїв і пива, а також застосування інтенсивних технологій вирощування плодючих культур, чіткий контроль за їх дотриманням у виробничому процесі та залучення інноваційно-інвестиційних ресурсів на підприємства.

Наведені у табл. 4 дані наочно відображають стан виробництва та інтенсивність дії макроекономічних факторів; перехід садівництва на новий технологічний рівень, що зумовило поступове зростання врожайності, системний взаємозв'язок ефективності та інфляційних процесів, суттєвий вплив природних умов у 2001 р. (раннє цвітіння та весняні заморозки) та в 2005 р. (зимова температура місцями до – 30 °С), різкі коливання температурних режимів 2007, 2008 років.

Аналізуючи темпи зростання собівартості та ціни реалізації продукції за 1998-2008 рр. (базисні у співвідношенні з 1998 р.), слід відзначити, що ці показники у 2008 р. дорівнювали 93,3 та 132,8 % відповідно, тобто спостерігається випереджальне зростання рівня цін.

На ціноутворення продукції сільськогосподарського виробництва, зниження доходів її виробників значною мірою впливають неорганізованість плодового ринку та монопольне становище на ньому посередницьких структур. Проте сільськогосподарське виробництво в цілому по області за 2003-2008 рр. є прибутковим. Зазначимо, що діяльність садівничих підприємств у відповідний період була також прибутковою і рівень рентабельності становив 12,9% (табл. 5).

Як свідчать дані табл. 5, виробництво плодів у сільськогосподарських підприємствах Вінницької області протягом останніх років є прибутковим. Збитки, отримані в 2001 р., стали наслідком низького рівня врожайності та високої собівартості продукції, що призвело до низької окупності виробничих витрат.

У сільськогосподарських підприємствах України через стрімке зменшення площ садів у плодоносному віці (з 305,6 тис. га у 1991-1995 рр. до 171,0 у 2001-2005 рр. та 96,8 тис. у 2006-2008 рр.) та низької врожайності

Таблиця 4. Фактори ефективності виробництва продукції садівництва по підприємствах корпорації „Вінницясадвинпром”

Роки	Показники			
	Урожайність, ц / га	Собівартість, грн / ц	Ціна реалізації, грн / ц	Рентабельність, %
1998	10,1	43,58	15,16	-61,6
1999	15,4	30,38	24,22	-39,7
2000	19,7	20,92	21,28	-10,9
2001	12,0	22,89	23,46	0,3
2002	29,0	20,77	24,62	0,78
2003	53,0	17,67	27,78	1,59
2004	37,6	29,64	40,21	35,4
2005	38,9	33,28	46,34	33,2
2006	48,7	54,5	83,5	11,9
2007	83,2	73,1	112,7	30,4
2008	98,7	81,0	174,0	48,0
2009	112,4	93,3	132,8	42,4

насаджень (13-20 ц/га) постійно знижується виробництво плодючої продукції.

Так, якщо в 1991-1995 рр. було вирощено 510,8 тис. т плодів та ягід, 2001-2005 рр. - 225,8, то у 2006-2008 рр. - 188,6 тис. т.

Щодо тенденцій розвитку садівництва доречно зазначити, що впродовж 1991-2007 рр. площа плодючих насаджень у сільськогосподарських підприємствах скоротилася на 73,3 %. Таким чином, без радикальних заходів з боку держави й галузевих структур у справі відродження та активізації поступу у галузі Україна через 7-8 років може втратити промислове садівництво й поставити свій внутрішній ринок плодів і ягід у повну залежність від їх імпорту [1].

Садівництво України за сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для експортного спрямування за більшістю показників не може конкурувати з європейськими країнами. У середньому за останні три роки імпортні поставки свіжих плодів і ягід перевищують експортні майже у 18,6 разів. У 2008 р. до України було імпортовано 1020,9 тис. тонн, що на 33,6 тис. т більше, ніж у попередньому, а експорт збільшився лише на 8,4 тис. і становив 63,8 тис. т. У сільськогосподарських підприємствах через стрімке зменшення площ садів у плодоносному віці (з 305,6 тис. га у 1991-1995 рр. до 171,0 у 2001-2005 рр. та 96,8 тис. у 2006-2008 рр.) та низької врожайності насаджень (13-20 ц/га) постійно знижується виробництво плодючої продукції. Так, якщо в 1991-1995 рр. було вирощено 510,8 тис. т плодів та ягід, 2001-2005 рр. - 225,8, то у 2006-2008 рр. - 188,6 тис. т.

Для сільськогосподарського виробництва критерієм господарського економічного ефекту є максимізація прибутку, а змістом критерію економічної ефективності – отримання максимального прибутку при найменших витратах, тобто відношення прибутку до собівартості продукції або рентабельність.

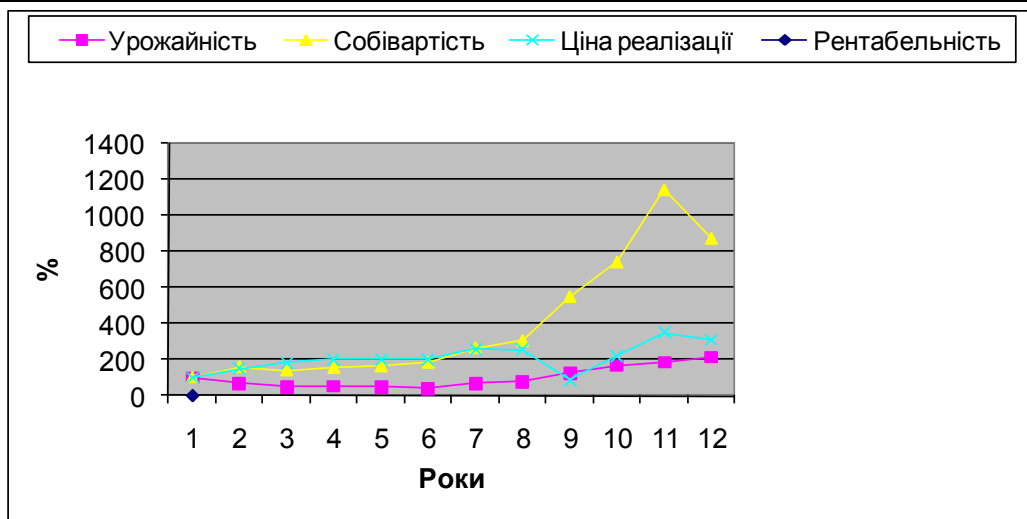
Наявність плодючих насаджень, здатних продукувати необхідну кількість садівницької продукції високої якості, є важливою передумовою ефективного функціонування галузі садівництва, адже обсяги виробництва плодів і ягід визначаються, передусім, динамікою кількісного та якісного складу плодоносних насаджень.

Процеси створення (відтворення) і продуктивного використання плодючих і ягідних насаджень є основою функціонування садівництва як галузі сільського господарства. Багаторічні насадження, на відміну від

інших основних засобів виробництва, які використовуються у садівництві, самі створюють новий продукт, чим і визначається їхня вирішальна роль у формуванні ефективності всіх складових виробництва в галузі. Одна з характерних особливостей цих основних засобів виробництва полягає в тому, що вони створюються безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах і практично не проходять стадії обміну (реалізації), тобто не мають товарної спрямованості. Ця обставина має вирішальне значення у створенні таких садів і ягідників, які найповніше відповідали б як меті, так і конкретним природно-економічним умовам виробництва [2, с. 13].

Для досягнення цього потрібно повсякчас чітко визначати мету виробництва та напрями використання продукції, мати детальну інформацію щодо кон'юнктури ринку свіжих плодів і ягід та продуктів їх промислової переробки, всебічну оцінку відповідності ґрунтів і клімату біологічним особливостям плодючих та ягідних культур, їх сортів, що плануються до вирощування.

Погоджуємось з думкою О. М. Шестопаля, що в процесі організації створення (відтворення) та продуктивного використання плодючих і ягідних насаджень важливо враховувати ряд характерних особливостей цих процесів. По-перше, те, що процес їх створення не можна “законсервувати” (як це інколи робиться щодо інших об'єктів основних засобів виробництва) та перенести на інший час, вони або нормально ростуть і розвиваються, або ж відстають у рості й розвитку чи просто гинуть. Нехтування цією особливістю в практичному садівництві часто призводить до значних втрат коштів і праці. По-друге, планомірне й безперервне в часі відтворення (мається на увазі - за певної сукупності господарств) набуває ваги найважливішого фактора інтенсифікації садівництва. Це, передусім, пояснюється тим, що саме через створення нових насаджень реалізуються новітні досягнення науково-технічного прогресу в садівництві. По-третє, сучасною, дедалі більш охоплюючою тенденцією в багатьох країнах Європи та Америки є скорочення тривалості як створення, так і продуктивного використання плодючих і ягідних насаджень, що дозволяє швидше оновлювати сортовий склад садів і ягідників, за рахунок чого повніше використовувати цей найефективніший фактор інтенсифікації садівництва, та оперативніше реагувати на зміни кон'юнктури ринку садівницької продукції. На сучасному етапі ці процеси притаманні й нашому садівництву [3].



1 – 1998; 2 – 1999; 3 – 2000; 4 – 2001; 5 – 2002; 6 – 2003; 7 – 2004; 8 – 2005; 9 – 2006; 10 – 2007; 11 – 2008; 12 – 2009

Рис. 2. Динаміка темпів зміни факторів ефективності виробництва плодючої продукції по підприємствах корпорації „Вінницясадвинпром”

Таблиця 5. Показники економічної ефективності виробництва плодів (зерняткових, кісточкових) у сільськогосподарських підприємствах Вінницької області, 2001–2008 рр.

Роки	Показники							
	Валовий збір, тис.ц	Урожайність ц/га	Собівартість продукції, тис. грн	Дохід (виручено), тис. грн.	Обсяг реалізованої продукції тис. ц	Прибуток, (збиток), всього, тис. грн	Прибуток на 1га, грн.	Рівень рентабельності, %
2001	181,69	14,30	7647,0	5670,2	181,61	-1976,8	-155,58	-25,9
2002	430,02	22,50	9627,0	13028,0	390,10	3401,0	117,95	35,3
2003	727,07	76,70	14441,6	16303,0	710,58	1861,4	196,37	12,9
2004	379,87	63,40	19692,5	20007,9	381,49	315,4	52,64	1,6
2005	380,43	44,10	22632,7	29244,7	371,38	6612,0	766,43	29,2
2006	387,06	43,10	27555,6	39253,5	356,15	11697,9	1323,7	42,5
2007	659,30	54,22	44261,5	76975,5	646,52	23457,9	1517,9	43,8
2008	831,31	69,18	54272,0	79551,9	766,0	12476,0	460,4	18,6
2008/2001, %	457,55	483,77	709,7	1402,9	421,81	631,12	324,7	135,5

В основу організації планомірного відтворення насаджень плодкових і ягідних культур, передусім, покладається повне врахування їх біологічних особливостей, а також змін, що передбачаються в технології виробництва садівницької продукції та напрямках її господарського використання. Важливо враховувати таку надто характерну особливість відтворення багаторічних насаджень: їх потрібно закладати завчасно, часто набагато раніше, ніж перестануть функціонувати вже наявні. Лише в такому разі досягається планомірність оновлення садів та ягідників і безперервність виробництва садівницької продукції.

Як відомо, певна частка плодоносних плодкових і ягідних насаджень внаслідок фізичного або морального зношення щорічно вибуває з господарського обігу і тоді ж має бути замінена новими їх елементами. Це зумовлено тим, що плодіві та ягідні культури за певний життєвий цикл проходять різні етапи свого розвитку, які в

кінцевому підсумку й визначають тривалість інвестицій у насадження та строки продуктивного їх використання, а також необхідність оптимізації вікової структури садів і ягідників. В умовах інтенсифікації садівництва, що характеризується ефективнішим використанням усіх засобів виробництва, оптимізація вікової структури насаджень, яка, насамперед, залежить від темпів їх відтворення, набуває особливо важливого значення. Лише за умов оптимального співвідношення між функціонуючими, молодими неплодоносними й насадженнями, що закладаються, забезпечується стабільність виробництва конкретних видів садівницької продукції.

За останні 13 років в Україні районовано 160 нових вітчизняних сортів плодкових і ягідних культур, у тому числі яблуні – 19, груші – 26, черешні – 17, персика – 15, чорної смородини – 16, які за своїми показниками наближаються до світового рівня, або перевищують його [2].

Але всупереч світовим тенденціям, розсадницькими господарствами в останні роки вирощувалося 33% садівного матеріалу зерняткових і понад 21% кісточкових культур не районованих сортів або вже знятих з державної реєстрації, що фактично гальмує процес впровадження у виробництво нових сортів. Непоодинокими є випадки, коли проектується закладка нових садів старими і не районованими сортами.

Тривалість створення та продуктивного використання садів та ягідників залежить від сортового складу, типу насаджень, технологій вирощування та природно-економічних умов виробництва. Отже, потрібно дотримуватися раціонального співвідношення між площами закладання, молодих неплодоносних і

плодоносних насаджень по кожній плодовій та ягідній культурі. Оптимальність вікової структури насаджень зумовлюється тривалістю їх створення і раціонального продуктивного використання. Садівництво як галузь сільськогосподарського виробництва цілковито базується на процесах відтворення і продуктивного використання плодкових і ягідних насаджень. Останні, на відміну від інших основних засобів виробництва, самі безпосередньо створюють новий продукт, чим і визначається їх вирішальна роль у формуванні ефективності всіх складових виробництва в галузі, що переконливо вводить діяльність садівницьких підприємств Вінниччини.

Список літератури

1. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року [Текст]. – К., 2008. – 76 с.
2. Рульєв, В. А. Економічні проблеми розвитку садівництва України [Текст] / В.А. Рульєв. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004 – 360 с.
3. Шестопаль, О. М. До стратегії відродження та подальшого розвитку вітчизняного садівництва [Текст] / О. М. Шестопаль // Сад, вино і виноград. – 2001. № 5-7. – С. 13.

РЕЗЮМЕ

Чорнодон Вікторія

Парадигма ефективного розвитку садівництва Вінниччини

В роботі охарактеризовано нинішнє состояние розвитку садівництва Вінниччини, определены факторы воздействия на эффективность функционирования отрасли, экономически обоснованы факторы продуктивного использования плодовых и ягодных насаждений.

RESUME

Chornodon Victoria

Paradigm of effective development of gardening in Vinnitsa region

In work the present condition of development of gardening in Vinnitsa region is given the characteristic, influence factors on efficiency of functioning of branch are defined, factors of productive use of fruit and berry plantings are economically proved.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2010 р.

Людмила ШВЕЦЬ

студент,

Тернопільський національний економічний університет

Петро ПОПОВИЧ

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,

Тернопільський національний економічний університет

СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ: СТРУКТУРА ТА СПОСІБ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено спосіб мотивації працівників задля підвищення продуктивності праці та її якості шляхом створення справедливої системи оплати праці. Визначено суть соціального пакета як механізму удосконалення оплати праці. Проаналізовано основні його складові, та способи запровадження.

Ключові слова

Соціальний пакет, заробітна плата, додаткові соціальні пільги та гарантії.

Ефективне управління підприємством, забезпечення його конкурентоспроможності в довготривалому періоді вимагає розробки та реалізації менеджментом обґрунтованих і дієвих заходів, пов'язаних із стимулюванням працівників до високопродуктивної роботи. Погоджуючись зі словами Ларрі Боссіді з Allied Signal – «В кінці кінців, все вирішують люди, а не стратегії» [10], можна зазначити, що підприємство повинне ставитися до власних працівників як до інвесторів, оскільки вони і є інвесторами інтелектуального капіталу. Керівництву слід створити сприятливі умови розвитку персоналу з метою підвищення їх кваліфікаційного рівня, творчості та активної участі у позитивних результатах діяльності, що вимагає визначення оптимальної та справедливої системи оплати праці як способу заохочення працівників до підвищення продуктивності та якості праці. Отже, забезпечення ефективності використання праці на підприємстві можливе шляхом організації системи мотивації трудового колективу, тобто створення внутрішнього спонукання до дій шляхом задоволення сукупності потреб працівників, що постійно змінюються. Однією з форм винагороди співробітників за досягнуті високі результати є соціальний пакет, який підприємство пропонує персоналу як винагороду за виконану ним роботу. Він уміщує в себе розмір заробітної плати, що виплачується працівнику як винагорода за його трудову діяльність, а також інші додаткові соціальні гарантії, встановлені понад розмір заробітної плати, що є важливим фактором стимулювання мотивації до праці.

Слід відзначити, що на українських

підприємствах розмір оплати праці є вкрай низькими, що є першопричиною втрати зацікавленості працівників роботою, зниження продуктивності праці та конкурентоспроможності підприємства загалом. За даними Міністерства статистики середній розмір заробітної плати на місяць у 2009 році становив 1906 грн., що не перевищує 240 дол. [11]. Варто підкреслити, що ще у 1989 році ООН визначила розмір середньої оплати праці 3 дол. за годину як мінімум, який здатний забезпечити людині відповідні стандарти життя. Україні до цього мінімуму вкрай далеко і сьогодні, оскільки в середньому працівник за годину отримує близько 1,3 дол.

За офіційною статистикою, платня українців найнижча в Європі, за винятком, можливо, Албанії. У вересні 2009 р. середня зарплата становила 1964 грн. на місяць (близько \$240). У Білорусі за цей самий період найменим працівникам платили в середньому \$375, а в Росії – близько \$650. У Східній Європі оклади значно вищі: наприклад, у Польщі вони перевищують український рівень учетверо (\$1081 за підсумками травня 2009р.) [8].

Вирішення проблеми скорочення поточних витрат підприємства за рахунок економії на оплату праці можна визначити як одну з можливих стратегій забезпечення життєдіяльності вітчизняних підприємств. Однак реалізація цієї стратегії може призвести до падіння продуктивності праці, втрати інтелектуального капіталу та зменшення конкурентоспроможності підприємства. Саме тому виникає необхідність встановлення обґрунтованого рівня заробітної плати як винагороди за працю та надання додаткових соціальних пільг і гарантій як способу стимулювання

працівників підвищувати ефективність результатів своєї діяльності.

Метою статті є дослідження основних складових соціального пакета, що забезпечують соціальний розвиток трудового колективу підприємства, обґрунтування його необхідності та дієвості. Для досягнення зазначеної мети ставляться наступні завдання: розкриття змісту та значення соціального пакета в процесі підвищення стандартів трудової діяльності працівників, визначення та аналіз основних його елементів, обґрунтування умов та способів організації оптимальної та ефективної системи оплати праці й матеріального стимулювання персоналу на підприємстві, дослідження передумов та наслідків її запровадження.

Проблеми організації та удосконалення системи оплати праці та матеріального стимулювання досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, економісти як М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, Дж. Данлоп, А. Кузьмінський, К. Мікульський, Р. Пішар, У. Тейлор, Р. Фрімен

Соціальний пакет на кожному підприємстві може включати різні складові, але основними його елементами є заробітна платня, що в свою чергу поділяється на основну, додаткову та інші заохочувальні та компенсаційні виплати, та додаткові соціальні пільги, які підприємство визначає для всіх працівників однаково чи встановлює індивідуально для кожного окремо, перераховуючи їх в індивідуальних трудових договорах (рис. 1).

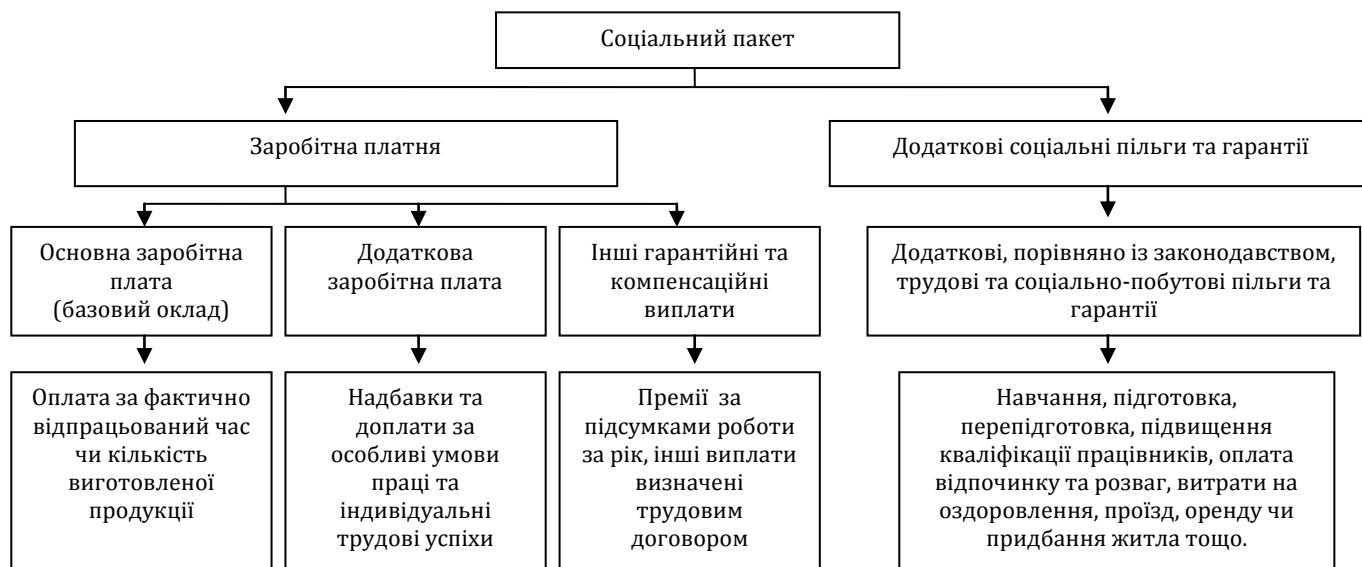


Рис. 1. Структура соціального пакета

Із метою відображення витрат на реалізацію соціального пакета спершу необхідно визначити, які саме виплати працівникам належать до фонду оплати праці. Для цього необхідно звернутися до положень, що зазначені підприємством у колективному трудовому договорі, або в індивідуальних трудових договорах між ним і працівником.

Згідно Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [3]. Її розмір повинен справедливо відображати внески та здобутки працівника. Основна заробітна плата нараховується працівнику за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці. Це незмінна частина заробітної плати, яка встановлюється на основі тарифних сіток, тарифних ставок, схеми посадових окладів, тарифно-кваліфікаційних характеристик. На розмір основної заробітної плати впливають складність праці, умови праці, ступінь відповідальності, рівень кваліфікації, цінність посади. На підприємстві у Колективному договорі та Положенні про оплату праці можуть бути передбачені підвищені тарифні ставки (оклади) для зайнятих у важких і шкідливих для здоров'я людини умовах праці, за інтенсивність праці. Індивідуальні характеристики працівника разом із результатами праці враховуються для встановлення кваліфікаційної категорії професіоналам, фахівцям, технічним службовцям і присвоєння розряду робітникам. Якщо для кожної кваліфікаційної групи (розряду)

передбачено кілька рівнів посадових окладів (тарифних ставок), то на розмір посадового окладу чи тарифної ставки впливатимуть індивідуальні результати праці працівників.

Додаткова заробітна плата - це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона уміщує доплати, надбавки та інші виплати, передбачені чинним законодавством: за понадстрокову роботу та у святкові, неробочі та вихідні дні, у нічний час, за професійну майстерність, за виконання особливо важливої роботи.

До інших заохочувальних та компенсаційних виплат належать такі у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми [3]. Додаткова заробітна плата та інші заохочувальні компенсаційні виплати належать до змінної частини заробітної плати. На її розмір впливають такі основні чинники як індивідуальні характеристики працівника (рівень його знань, кваліфікації, досвіду, сумлінність, ініціативність, творчість, відповідальність), внесок працівника у колективні результати, його здобутки, результати діяльності підприємства.

Отже, при нарахуванні заробітної плати слід врахувати ряд чинників, що обумовлюють її розмір: складність праці, відповідальність, умови праці, цінність посади, рівень кваліфікації, індивідуальні характеристики працівників (знання, навички, особистісні якості, досвід

роботи), колективні та індивідуальні результати праці, результати діяльності підприємства, законодавчі норми у галузі оплати праці. Саме вищепераховані фактори створюють необхідність встановлення справедливого розміру заробітної плати кожного окремого працівника, залежно від його професійних якостей та надбань.

Витрати на оплату праці можуть відображатися за дебетом витратних рахунків залежності від місця використання робочої сили і кредитом розрахунків з оплати праці. Такими ж обліковими записами показують інші виплати працівникам, які містять витрати на надання певних пільг і допомоги, якщо вони згідно з трудовим договором належать до витрат на оплату праці. Разом з тим, підприємство може встановлювати додаткові соціально – побутові пільги для своїх працівників з метою заохочення їх до праці та підвищення продуктивності її, так звані соціальні гарантії, які не передбачені законодавством.

Кодекс законів про працю передбачає, що

підприємства в межах своїх повноважень і за рахунок власних коштів можуть встановлювати додаткові порівняно із законодавством трудові та соціально-побутові пільги для співробітників [12; 3]. Такі пільги можуть здійснюватися на основі Положення про соціальні гарантії, що додається до колективного договору як додаток, або можуть регламентуватися положеннями, викладеними безпосередньо в колективному договорі. До додаткових пільг та гарантії належать: недержавне пенсійне страхування, перевезення працівників до місця роботи і назад, навчання персоналу за кошти підприємства, надання безпроцентних грошових позик, безоплатне харчування, оплата медогляду та лікування працівників, оплата квитків на концерти, в театр, в кіно тощо, організація дозвілля на підприємстві, путівки на відпочинок, на екскурсію та ін. Додаткові соціальні гарантії, що формуються у межах та понад розмір встановленого фонду оплати праці на рахунках обліку відображаються за схемою, наведеною на рис. 2.

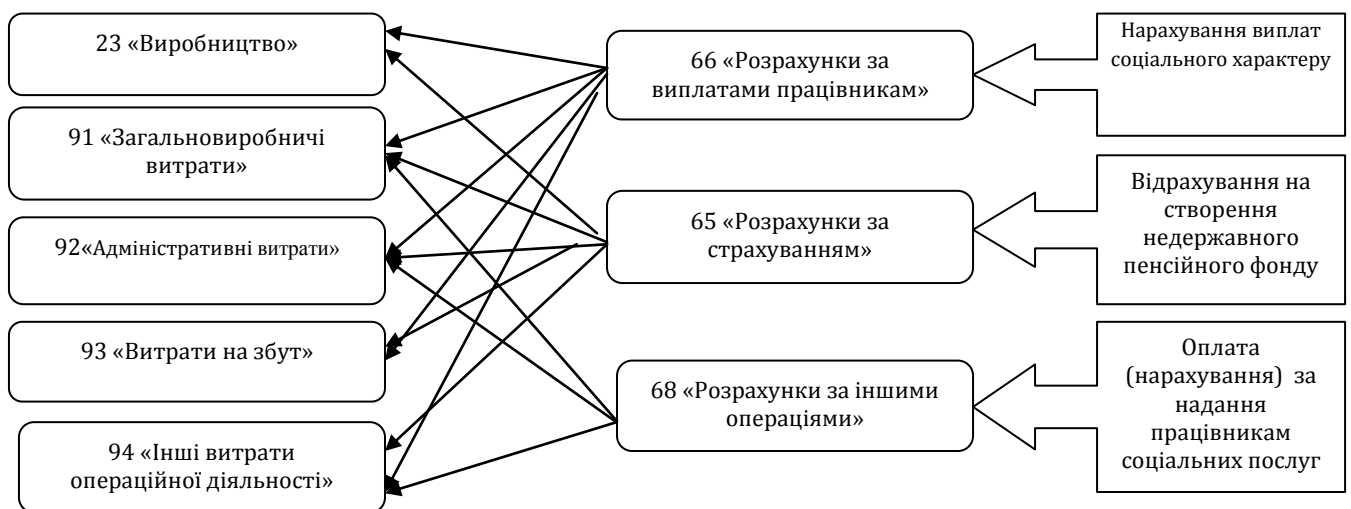


Рис. 2. Схема кореспонденції рахунків із відображення соціальних витрат на управління трудовими ресурсами

Фінансові можливості підприємства разом з політикою керівництва щодо інвестування коштів у людський капітал впливають на масштаби виплат соціального характеру і, у першу чергу, тих, котрі не передбачені вітчизняним законодавством. В останні роки все більше підприємств світу встановлюють додаткові премії, надбавки, доплати до заробітної плати враховуючи нові знання, навички які працівник здобув протягом останнього часу, його здобутки та вклад у результати діяльності суб'єкта господарювання.

При організації системи оплати праці та матеріального стимулювання працівників слід врахувати ще й той фактор, що Україна відноситься до держав з перехідним типом економіки, у якій праця відрізняється характером та структурою винагороди. У ринковій економіці винагорода за працю має переважно «грошовий» характер, а її величина диференціюється завдяки рівню розцінок за види робіт, що їх може виконати працівник відповідної кваліфікації. Працівник, отримавши грошову винагороду, може себе забезпечити іншими необхідними йому благами, здійснюючи таким чином інвестування власного відтворення та розвитку [9; 6]. Натомість, у економіці перехідного типу інвестування людського капіталу відбувається також за рахунок коштів, проте цільові компоненти трудової винагороди включають у себе не лише заробітну плату, але і оплату харчування, проживання, медичного обслуговування, освіти тощо. Всі ці додаткові компоненти надаються у

грошовій або натуральній формі. Таким чином, винагорода за працю у країнах з перехідним типом економіки має більш складну структуру та змішаний грошово-матеріальний характер. Це ще раз підкреслює необхідність створення вітчизняними підприємствами додаткових соціальних пільг працівникам із метою заохочення їх до праці. Але при запровадженні соціального пакета спершу слід проаналізувати його економічну ефективність – зіставити витрати із вигодами, які очікується отримати від його запровадження. Звісно, вигоди підприємство отримає через деякий час. У свою чергу розмір витрат буде залежати від того, як ту чи іншу послугу підприємство оформить в документах. Якщо соціальна гарантія в колективному (індивідуальному) трудовому договорі буде віднесена до заробітної плати, це означає, що із нарахованої суми будуть здійсненні усі утримання і відрахування у соціальні фонди. Відповідно, сума заробітної плати відноситься до валових витрат підприємства. Якщо соціальна гарантія розглядається як додаткове благо для працівника, то підприємству прийде визначити суму «брудного» доходу - сплатити податок з доходу за підвищеною ставкою. Якщо ж соціальна гарантія визначена як додаткова соціальна пільга і не має зарплатного характеру, то підприємству не потрібно сплачувати соціальних внесків, але і валових витрат тоді не буде також. Тому, менеджменту підприємства слід ретельно проаналізувати всі варіанти

запровадження соціального пакета та вибрати той, який має найнижчі податкові наслідки.

У підсумку можна зазначити, що в період економічної кризи багато управлінців намагаються зменшити витрати господарської діяльності за рахунок зниження витрат на оплату праці. Такі дії є неправильними і можуть призвести до падіння результатів діяльності. Низькі стандарти оплати праці та слабкість зв'язку між заробітками та ефективністю праці як демотивуючі чинники негативно впливають на зростання економічної

та трудової активності працівників, знижують якість продукції, продуктивність праці, що в свою чергу погіршує конкурентні позиції на ринку суб'єкта господарювання. Тому виникає необхідність встановлення системи оплати праці, яка б забезпечила справедливий розмір заробітної плати кожного працівника залежно від його індивідуальних досягнень, визначення основних додаткових соціальних пільг та умов їх надання з метою підвищення мотивації персоналу до продуктивної праці.

Список літератури

1. Гордієнко, Л. Система доплат і надбавок у матеріальному стимулюванні праці [Текст] / Л. Гордієнко // Бібліотека головної. – 2008. – №3. – С. 13-21.
2. Городянська, Л. В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами [Текст] / Л. В. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 127-132.
3. Про оплату праці [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Зв'язінцева, І. Коефіцієнт некорисної діяльності: [Чому українські робітники гірші за американських] [Текст] / І. Зв'язінцева // Контракти. – 2007. – №7. – С. 18-20.
5. Карпіщенко, О. І. Оплата праці як чинник конкурентоспроможності національної економіки [Текст] / О. І. Карпіщенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2007. – №1. – С. 120-129.
6. Кирич, Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємств [Текст] / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – №3. – С. 39-42.
7. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Кравчук, К. Чекай і сподівайся [Електронний ресурс] / К. Кравчук // Контракти. – 2009. – №47. – Режим доступу: <http://kontrakty.com.ua>.
9. Новак, І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці [Текст] / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2008. – №2. – С. 6-12.
10. Нордстрем, К. Бизнес в стиле фанк [Електронний ресурс] / К. Нордстрем. – Режим доступу: <http://www.readbookz.com>.
11. Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
12. Циганенко, В. Соціальний пакет: що включити і як запровадити [Текст] / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – №39. – С. 3-5.

РЕЗЮМЕ

Швец Людмила, Попович Петр

Социальный пакет: структура и способ внедрения на предприятии

Представлено основные предисловия внедрения социального пакета как мотивирующего фактора повышения уровня интеллектуального капитала и роста производительности труда на предприятии. Показана структура и анализ расходов на социальное развитие трудового коллектива, наведена их характеристика. Изложен метод отражения основных элементов социального пакета в учете, а также представлены налоговые последствия его внедрения.

RESUME

Shvec' Lyudmyla, Popovich Petro

Social package: a structure and method of introduction on enterprise

The main prerequisites of social packet usage as a motivational factor of the increase of intellectual capital level and productivity of work at an enterprise are shown. The structure and analysis of expense on social development of working group are presented, their detailed characteristic is given. The method of the reflection of social packet elements is grounded, tax results of its adoption are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЖИТЛОВИХ УМОВ НАСЕЛЕННЯ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті подано результати аналізу показників якості житлових умов населення України та фактори впливу на житлові умов у регіонах.

Ключові слова

Житлові умови населення, регіональний аспект, житлове будівництво.

На сучасному етапі соціально-економічних перетворень в Україні в центрі уваги знаходиться житлова сфера і питання її реформування. У країнах з ринковою економікою житловий фонд складає від 20 до 45% всього національного багатства. У Україні він сягає 20%. Тому ефективне управління житловим фондом, його розвитком, підтримкою і модернізацією мають ключове значення як для збереження, так і для безперерйного життєздатного функціонування житла.

Окремим аспектам розвитку житлового будівництва в Україні присвячені розробки вітчизняних вчених і господарників А. Асаула, А. Беркути, А. Гойка, Ю. Манцевіча, В. Кравченко, Л. Левіта, К. Паливоди, де автори викладають своє бачення шляхів удосконалення процесів розвитку житлового будівництва.

Метою статті є пошук шляхів рішення проблеми якості житлових умов населення як найважливішого елементу соціально-економічної політики у регіонах України.

Як відомо, житлові умови населення чинять безпосередній вплив на здоров'я нації, а тому забезпечення їх у належному вигляді має бути пріоритетним завданням будь-якої держави. Особливого значення набуває дане питання в умовах природного скорочення чисельності населення України через високі показники смертності та низький рівень народжуваності. А, як відомо, житлові умови прямо впливають на репродуктивну поведінку населення.

Житлові умови прийнято характеризувати за допомогою двох груп показників:

1. Показників комфортності житла.
2. Показників якості житла.

Якість – це поняття більш об'єктивне, яке повинно бути визначене певними нормами та стандартами, якого повинні дотримуватись усі виробники того чи іншого виду благ.

Комфортність – це більш суб'єктивне поняття, воно за змістом наближається

до категорії смаків і вподобань споживачів.

Тобто досліджуючи поняття якості мова йде про нормативні акти, якими вже встановлені певні параметри щодо останнього у будівництві житла.

Найчастіше розподіл вимог у цих документах відбувається наступним чином: закони містять загальні вимоги, що стосуються охорони здоров'я та безпеки, правила містять більш детальний перелік вимог до об'єктів будівництва, документи технічної сертифікації – вимоги до будівельних матеріалів, кваліфікації працівників тощо.

Країни з федеративним устроєм найчастіше мають різні будівельні правила у різних частинах (штатах, кантонах і т. ін.). Щоправда, найчастіше існує певний зразок, яким користуються при створенні нормативних документів у межах даної країни.

Проте у нормативних документах, оцінка якості житла проводиться лише за кількісними факторами, тобто тими, які можна фактично поррахувати (обсяги квартир обладнаних газом, опаленням). Без уваги ж залишаються саме якісні фактори, які не підлягають обрахунку, але відіграють суттєву роль (наявність потрібної інфраструктури, транспортне забезпечення).

Головним документом, який визначає зараз в Україні якість житла, є «Єдиний класифікатор житлових будинків» [6. с. 14].

У ньому усі наявні будинки поділяються на 6 класів, залежно від терміну експлуатації, якості конструкції і функціонування інженерних мереж. Певна річ, є багато факторів, які не враховує цей класифікатор, але сам факт його існування закладає основи до розвитку стандартизації якості житла. Цей документ певним чином встановлює лише класифікацію якості житла, натомість немає документів, які б містили повний перелік вимог до будівництва нового житла. І знову ж, навіть відповідність житла стандартам якості не обов'язково означатиме його

комфортність.

Як зазначалося вище, кількісними показниками якості житла в Україні прийнято вважати питому вагу загальної житлової площі, до якої підведене водопостачання, є опалення, газ, гаряче водопостачання, обладнання ваннами або душовими, а від недавня – підлоговими електроплитами.

Проведемо аналіз житлових умов населення України в розрізі вказаних чинників за допомогою табл. 1.

Як це видно з таблиці 1 станом на кінець 2008 року лише 57,8 загальної площі житла в Україні було обладнано водогоном, 55,6 % каналізацією, лише 59,6 % загальної площі житла мало центральне опалення, 83,1 % – газопостачання. Ще менша частина житла – 41,3 % мала гаряче водопостачання, 52,4 % від загальних житлових площ було обладнано ваннами або душовими, підлогові електроплити було встановлено лише в 3,6 % загальних площ житла [2, с. 56].

Окрім того, житлові умови населення сільської місцевості значно поступаються умовам проживання людей у містах.

Проведений аналіз дав змогу виявити, що на ступінь обладнаності помешкань населення України тими чи іншими благами, такими, як водопостачання, опалення, газ та ін. впливають наступні фактори (таблиця 2).

Фактори, наведені в таблиці 2, виявляють свій вплив на житлові умови населення на трьох рівнях:

1. *Загальнодержавному*, визначаючи диференціацію умов проживання населення, наприклад, у сільській місцевості і в містах, за регіонами України.

2. *Регіональному*, впливаючи на житлові умови за районами та містами.

3. *Місцевому*, визначаючи ступінь обладнаності житла водогоном, газом, каналізацією і т. ін. за районами в межах міст.

Ще однією проблемою житлових умов населення України є значна зношеність житлового фонду. Житловий

фонд України дійшов до катастрофічного рівня. Сьогодні кожен третій будинок потребує капітального або технічного ремонту.

До категорії зношених та аварійних будинків Міністерство ЖКГ віднесло майже 53,6 тисяч будинків, загальною площею 4,8 млн. квадратних метрів, де постійно проживають понад 191 тисячу людей. Більше всього старого та аварійного житла в Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Харківській, Одеській, Чернівецькій областях.

Сьогодні в Україні налічується 25,5 тисяч будинків, побудованих за проектами перших масових серій великопанельних, блокових і цегляних будинків загальною площею 72 мільйона квадратних метрів, тобто 23 відсотки міського житлового фонду, який вимагає відновлення шляхом реконструкції та модернізації. У житловому фонді України зареєстровано близько 96 тисяч пасажирських ліфтів, з яких більше 10 тисяч відпрацювали 25 років і потребують заміни або модернізації, для чого необхідно близько 1 мільярда гривень.

Зношеність житлового фонду має на увазі не тільки поганий стан самих будинків: перекриттів, балконів, фасадів. Це і застарілість комунікацій.

Актуальною є дана проблема і для Автономної республіки Крим. Саме на півострові сьогодні найбільша зношеність фондів ЖКГ і втрат у комунальних мережах. На сьогодні цей показник досяг 50%. Якщо ми подивимось на стан ЖКГ в цьому регіоні, то воно найгірше порівняно з іншими регіонами України. Так, тільки в Севастополі втрати у водопровідних та каналізаційних мережах становлять близько 70%, тобто, якщо 100 кубів води піднімається й очищується, то споживачеві подається 30 кубів [3, с. 5].

Проблема зношеності житла і комунікацій сьогодні посилюється ще й тим, що, підприємствам сфери більше не виділяються дотації з держбюджету.

Таблиця 1. Кількісні показники якості житлових умов населення України

	Питома вага загальної площі обладнаної, відсотків						
	водогоном	каналізацією	центральним опаленням	газом	гарячим водопостачанням	ваннами	підлоговими електроплитами
2000	54,2	51,4	52,8	81,9	38,6	48,4	3,1
2001	54,4	51,9	53,7	82,3	39,0	48,6	3,1
2002	54,9	52,4	54,2	82,4	39,2	49,2	3,2
2003	55,2	52,7	54,7	82,4	39,0	49,5	3,3
2004	55,4	53,1	55,1	82,7	39,3	49,8	3,3
2005	56,2	53,8	56,2	82,6	40,0	50,5	3,4
2006	56,4	54,0	56,8	82,8	39,9	50,9	3,5
2007	57,0	54,7	57,5	83,0	40,2	51,4	3,5
2008	57,8	55,6	59,6	83,1	41,3	52,4	3,6

Таблиця 2. Фактори впливу на житлові умови населення

Група факторів	Приклади
Демографічні	Структура населення регіону за місцем проживання; Частка населення в працездатному віці
Соціально-економічні	Рівень доходів на душу населення; Рівень зайнятості населення; Доступність житла
Структурні	Розвиток житлового будівництва; Рівень економічного розвитку регіону;
Історичні	Період найбільш інтенсивної забудови регіону житлом; Пріоритетність розвитку того чи іншого регіону в минулому
Політичні	Особливості державної, регіональної, місцевої та районної політики

Ситуація з станом житлового фонду в Україні вимагає посилення уваги до проблеми з боку Уряду та розроблення нової державної Програми його реконструкції і санації.

Проблема подальшої експлуатації будинків перших масових серій забудови ("хрущовок") з роками загострюється, стає проблемою безпеки для мільйонів мешканців. Залишковий ресурс безпечного використання таких будинків становить не більше 10-15 років, тому потрібні серйозні капітальні вкладення на оновлення, реконструкцію і модернізацію житлового фонду країни.

Джерелами фінансування реконструкції та модернізації житлового фонду можуть стати:

1. Кошти інвесторів, які беруть участь у реалізації проектів реконструкції, заміни житлового фонду;
2. Кошти фондів реконструкції, заміни житлового фонду, утворених відповідно до закону;
3. Кошти державного та місцевих бюджетів із подальшим їх поверненням.

В умовах ринкової економіки дієвий фінансовий механізм може бути створений лише за умови зацікавленості усіх учасників проекту, максимального повернення коштів (рефінансування), витрачених на реконструкцію чи капітальний ремонт житла [8, с. 312].

Ще однією актуальною проблемою, пов'язаною з житловими умовами населення України, є розмір загальної житлової площі в розрахунку на одного жителя. У країні законодавчо встановлена мінімальна норма загальної площі житла 21 м² на людину плюс 10 м² на родину.

Проблема та парадокс норми постановки на житловий облік полягає в тому, що виходячи з існуючої ситуації, що мінімальна норма постановки на житловий облік не закріплена на державному рівні (як це зроблено з зарплатою, пенсією тощо), то будь-яка обласна адміністрація взагалі її може встановити на нульову позначку, і що буде законно, адже заборони на такі дії зараз немає, а в той же час ця область повністю вирішить проблеми з чергою на житло – її просто не буде існувати [4, с. 26].

У той же час в Україні 5,26 млн. сімей або 17 млн. чол. (32% населення) проживають на площі нижче за стару санітарну (9 кв. м. житлової), не говорячи про нову (21 кв. м. загальної + 10 кв. м. на сім'ю). Підраховано, що потреба в житлі складається більш ніж 28 кв. м. загальної площі на людину. Для досягнення цього відносно цивілізованого показника при діючих темпах будівництва і без врахування зносу та ремонту житла нам знадобиться біля 50 років.

На даний час у європейських країнах на кожного мешканця в середньому припадає 30-45 кв. м. житла, а в США – 64 кв. м. У розвинутих країнах житловий фонд складає від 20% до 45% всього відтвореного

національного багатства. Житлове будівництво забезпечує 9-12% всіх робочих місць, ще 3-5% пов'язано з обслуговуванням житлового фонду. Показник забезпечення громадян України житлом у 4 рази менший, ніж відповідний параметр для США, у 2-3 рази – нижчий, ніж у країнах Європи [10, с. 111]. У США середня сім'я змінює житло в середньому раз на 5 років, у Західній Європі – раз на 10-12 років, у Росії – на 36, в Україні – один раз на 48 років. 116 тис. квартир в Україні є комунальними, тобто в кожній проживають кілька сімей; 4 млн. кв. м. житла віднесено до категорії старого та аварійного, майже 15 млн. кв. м. житла знаходиться в 5-типоверхових великопанельних будинках першого покоління, забудови 60-70-х років, які підлягають реконструкції. Третина населення України має менш ніж 9 кв. м. загальної житлової площі на одного мешканця. У той же час медициною доведено, що збільшення житлової площі з 9 квадратних метрів до 11,5 сприяє зменшенню дитячої захворюваності відразу на 21% [5, с. 94].

Результати аналізу діючих нормативів в різних країнах свідчать, що у економічно розвинених країнах, мінімальна житлова площа на 1 людину знаходиться на рівні 9-14 кв. м., а в тих, які розвиваються – в межах 6,3-9 кв. м. (таблиця 3).

Таким чином, провівши аналіз забезпеченості населення України житлом, можна зробити висновок, що за рівнем площі житла на одного мешканця Україна значно відстає від європейських стандартів та встановлених вітчизняних норм [2, с.186]. Тому задля поліпшення житлових умов населення України необхідно на державному рівні розробити дієвий механізм, спрямований на:

1. Підтримку платоспроможного попиту на ринку житла.
2. Зниження собівартості житла:
 - а) здешевлення вартості земель під забудову;
 - б) зменшення витрат забудовників;
 - в) спрощення адміністративних процедур;
3. Стимулювання житлового будівництва в селах та невеликих містах.
4. Реконструкцію зношеного житлового фонду.

Значне покращення житлових умов населення можливе лише у випадку подолання кризи у житловому будівництві. А для цього необхідно:

1. Вдосконалення системи державного управління, оптимізація адміністративних структур, протидія корупції в органах влади.
2. Запровадження макроекономічного моделювання і стратегічного планування органів влади і контролю за виконанням програм.
3. Консолідація частини коштів спеціального бюджету для фінансування загальних програм. Висвітлення бюджетних операцій органів влади в режимі он-лайн.

Таблиця 3. Норми житлової площі на одну людину

Країна	Житлова площа, кв. м.	Примітка
Франція	14	сім'я не більш ніж з 4 чол.
	10	сім'я з 5 чол.
Нова Зеландія	13,5	
Італія	8-10	
Нідерланди	11,3	сім'я не більш ніж з 3 чол.
Румунія	8	
Таїланд	8,37	
Філіппіни	9,7	
Зімбабве	6,3	
Україна (за регіонами)	6-7	

4. Стабілізація курсу гривні, зниження процентних ставок, відновлення кредитування економіки, повернення в банківську систему заощаджень громадян.

5. Перебудова Нацбанку України щодо функцій резервування та кредитного рефінансування комерційних банків, ведення нового жорсткого порядку грошової емісії, регулювання гривневої та валютної маси в обігу за допомогою державних боргових інструментів.

6. Зниження процентних ставок за кредитами внаслідок жорсткої монетарної політики та реальної облікової ставки.

7. Застосування антимонопольних регулювань при ціноутворенні в будівництві.

8. Підвищення заробітної плати, соціального забезпечення, запровадження системи страхування від

безробіття.

9. Державне заохочення створення нових робочих місць, скорочення безробіття, стимулювання збільшення чисельності робочої сили.

10. Стимулювання відновлення житлового будівництва має відбуватися відповідно до подолання кризи кредитування економіки і зниження відсоткових ставок [7, с. 73].

Відновленню процесу житлового будівництва сприятимуть державні інвестиції (на умовах повернення) в об'єкти будівництва, створення будівельно-іпотечних накопичувальних банків, а також спрощення процедур реєстрації, оренди, приватизації та купівлі-продажу земельних ділянок під будівництво.

Список літератури

1. Білоконь, Ю. М. Регіональне планування (теорія і практика) [Текст] / Ю. М. Білоконь. – К. : Логос, 2003. – 246 с.
2. Шутенко, Л. Н. Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы) [Текст] / Л. Н. Шутенко. – Харьков : Майдан, 2002. – 1054 с.
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік [Текст] / Державний комітет статистики України; ред. О. Г. Осаулєнко. – К.: Консультант, 2006. – 575с.
4. Марцуц, С. Как классифицировать жилье [Текст] / С. Марцуц // Будмайстер. – 2006. – № 13 (233).
5. Житловий фонд області [Текст] : стат. збірник / Головне управління статистики у Полтавській області / [Т.М.Григоренко (відп. за вип.)]. – Полтава, 2006. – 66 с.
6. Лукьянченко, А. А. Жилищная политика в Украине: правовой и экономический аспекты [Текст] / НАН Украины. Ин-т экон.-прав. исслед. / А. А. Лукьянченко. – Донецк : Юго-Восток, 2002. – 33 с.
7. Житлове законодавство України [Текст]. – К. : Істина, 2006. – 320 с.
8. Герасимчук, З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізм реалізації [Текст] / З. В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2001. – 528 с.
9. Адамов, Б. І. Організаційно-економічні основи управління розвитком міст [Текст] / Б. І. Адамов. – К. : Грот, 1998. – 215 с.
10. Онищук, Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика [Текст] / Г. І. Онищук. – К.: Науковий світ, 2002. – 439 с.

РЕЗЮМЕ

Щеглова Ольга

Показатели качества жилищных условий населения в регионах Украины

В статье поданы результаты анализа показателей качества жилищных условий населения Украины и факторы влияния на жилищные условия в регионах.

RESUME

Scheglova Olga

Indexes of quality of housings terms of population in the regions of Ukraine

In the article the results of analysis of indexes of quality of housings terms of population of Ukraine and factors of influence on dwellings of terms in regions are given.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2010 р.

СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті розглянуто сутність соціального партнерства, охарактеризовано механізм соціального партнерства як сукупність елементів, зокрема: переговорний процес, постійно працюючі органи по регулюванню соціально-трудова відносин; встановлення і дотримання процедур узгодження інтересів і позицій сторін; кодифікування відносин партнерства в законах, системи контролю за виконанням прийнятих договорів і угод, робота експертів партнерських відносин, доведення ідей соціального партнерства до широких верств населення.

Ключові слова

Підприємство, соціальне партнерство, механізм, договір, переговори.

Стійкий розвиток економіки країни неможливий без паритетної співпраці держави, працедавців і профспілок. У державі з розвинутою ринковою економікою трудові відносини повинні бути засновані на принципах соціального партнерства, яке слід розглядати як особливий тип соціально-трудова відносин, властивий ринковій економіці, котрий забезпечує на основі рівноправної співпраці найнятих робітників, працедавців і держави оптимальний баланс і реалізацію їх основних інтересів.

Аналізу сутності системи соціального партнерства присвячені роботи М. Баглая, Л. Гордона, М. Гриценка, А. Здравомислова, Є. Клопова, А. Крестьянінова. Методологічні проблеми соціального партнерства відображені в працях М. Гриценка, Г. Задорожного, В. Кісельова. Теоретичні основи були закладені в роботах М. Бахтіна, М. Бубера, Г. Буша, М. Вебера, Г. Гіргінова, Р. Дарендорфа, А. Здравомислова, Е. Левінаса, А. Маршалла, М. Саппі, К. Ясперса. Однак, у науковій літературі недостатньо розробленими залишаються проблеми механізму його реалізації.

Мета даної статті – формування та характеристика механізму соціального партнерства.

Завдання – розкрити сутність явища; охарактеризувати основну мету; охарактеризувати основні елементи механізму.

Соціальне партнерство є інструментом узгодження спільних зусиль у організаційно-управлінській діяльності соціальних суб'єктів у соціально-трудова сфері, що забезпечує можливість досягнення консенсусу у вирішенні суперечок, конфліктів, які виникають між ними. Основою соціально-партнерських відносин виступає взаємозалежність соціальних інтересів

суб'єктів, спільність їх стратегічних цілей – досягнення стабільності соціальної системи, її прогресивного розвитку [1, с. 3-5].

Основна мета соціального партнерства – розробка, ухвалення і здійснення сумісними силами партнерів прогресивних заходів із розвитку економіки при можливо мінімальних витратах для населення області і збереженні соціального спокою.

Важливими складовими мети соціального партнерства в період становлення ринку є:

- створення необхідних умов для забезпечення зайнятості працездатного населення;
- поліпшення організації виробництва й умов праці;
- підвищення життєвого рівня працівників і членів їх сімей;
- вдосконалення способів і методів соціального та правового захисту працівників і членів їх сімей.

Завдання полягає в тому, щоб на основі пошани позицій і обліку інтересів найнятих робітників, працедавців і суспільства в цілому, використовуючи переваги переговорного процесу та погоджувальних процедур, сформувати механізм колективно-договірної регулювання соціально-трудова відносин на обласному, міському (районному) рівнях, в галузях економіки й організаціях області.

Співпраця вимагає від партнерів безумовного дотримання основних його принципів, що є загальними для всіх рівнів:

- дотримання чинного законодавства;
- повноважність представників сторін;
- рівність сторін на переговорах;
- пріоритетність процедур примирення;
- постійне прагнення сторін до

прогресу в розвитку ділових відносин, неприпустимість погіршення умов угоди більш високого рівня;

- добровільність ухвалення зобов'язань сторонами;
- обов'язковість виконання і відповідальність сторін за невиконання або неналежного виконання прийнятих зобов'язань;
- регулярність проведення консультацій у ході співпраці.

Основу механізму партнерських відносин складають форми, методи, способи, процедури і технології (сукупність методів і процедур) взаємодії, система контролю виконання прийнятих договорів, угод, а також організаційно-функціональні структури (органи) на всіх рівнях соціального партнерства. Даний механізм характеризується переговорним процесом, що постійно діє [2, с. 56].

Механізмом реалізації соціального партнерства є узгоджений порядок взаємодії сторін в процесі обговорення, ухвалення і здійснення намічених заходів, а також взаємозв'язок між його рівнями. Під механізмом соціального партнерства як елементу його системи в цілому розуміють сукупність методів і інструментів, за допомогою яких забезпечується досягнення партнерської взаємодії сторін. Як всякий механізм, він має ряд важелів, взаємодія яких приводить до досягнення цільової функції.

Найважливішими елементами механізму соціального партнерства є:

- тривкий переговорний процес між представниками інститутів соціального партнерства, тобто профспілок, об'єднань працедавців, підприємців і владних структур;
- постійно працюючі органи (трибінні комісії) з регулювання соціально-трудова відносин;
- встановлення і дотримання процедур узгодження інтересів і позицій сторін;
- кодифікування відносин партнерства у законах, в нормативних документах органів державного управління;
- системи контролю за виконанням прийнятих договорів і угод;
- робота експертів партнерських відносин, що аналізують стан і перспективи розвитку системи соціального партнерства;
- доведення ідей соціального партнерства до широких верств населення.

Механізм соціального партнерства визначає і методи взаємодії соціальних партнерів. Усі вони дуже тісно взаємозв'язані і є доповненням один до одного. Їх можна подати у вигляді схеми (рис. 1). Стрілки на схемі вказують про одночасне поєднання всіх методів.

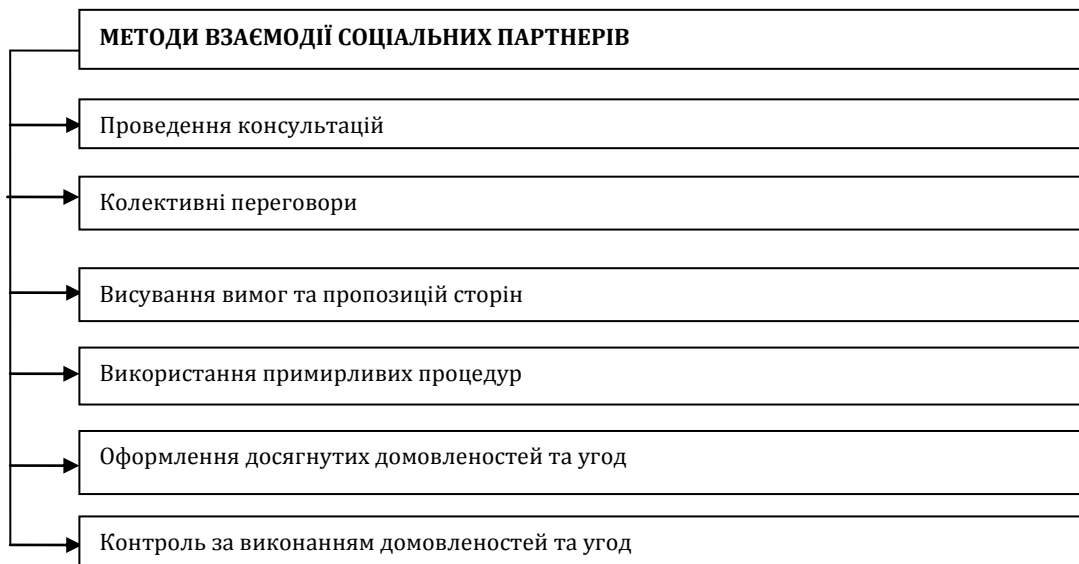


Рис. 1. Методи взаємодії соціальних партнерів [3, с. 56]

Проведення консультацій або соціальний діалог – це процес визначення і зближення позицій, досягнення загальних домовленостей і ухвалення узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, працедавців, органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, із питань формування і реалізації державної соціально-економічної політики та регулювання соціально-трудова відносин.

Важливою частиною соціального діалогу як методу взаємодії соціальних суб'єктів є колективні переговори. Колективні переговори проводяться з метою складання колективних договорів і угод. За наслідками колективних переговорів складаються: на федеральному рівні – федеральні угоди; на регіональному рівні – регіональні угоди; на локальному рівні – колективні договори. Колективні договори і угоди після їх підписання є обов'язковими для виконання суб'єктами всіх сторін соціального партнерства.

Вимоги, висунуті працівниками і (або) органом, що їх представляє, організації (філії, представництва або іншого відособленого структурного підрозділу), приватного підприємця, затверджуються на колективних зборах (конференції) працівників, закріплюються у письмовій формі і подаються працедавцеві. Працедавець повинен обов'язково ознайомитися з наданими йому вимогами працівників і повідомити про ухвалення рішення об'єднанню, що представляє інтереси працівників організації (філії, представництва, іншого відособленого структурного підрозділу) у письмовій формі впродовж трьох календарних днів із моменту вручення вимоги працівників.

У організації і проведенні процедур примирення беруть участь комісія примирення, представники сторін, посередник, трудовий арбітраж і державний орган, що відповідає за врегулювання колективних суперечок у галузі праці.

Колективний договір може передбачати додаткові, порівняно з чинним законодавством і угодами гарантії, соціально-побутові пільги.

Контроль за виконанням колективного договору або іншої угоди проводиться безпосередньо сторонами, які його уклали, в порядку, визначеному цим колективним договором або угодою.

Також передбачена система звітності із виконання досягнутих договорів і угод. Так, сторони, які підписали колективний договір, щорічно в терміни, передбачені колективним договором, звітують про його виконання [3, с. 55-60].

Соціальне партнерство – частина всієї системи соціального регулювання, встановленої державою і іншими суб'єктами ринку. Ефективне соціальне

партнерство забезпечує зростання «соціальної стійкості», тобто покращує економічний і соціальний стан населення.

Для його ефективності важливо дотримуватися основних принципів соціального партнерства й удосконалювати його механізм.

Механізм соціального партнерства є сукупністю різних методів взаємодії його суб'єктів, серед яких: проведення консультації, участь у колективних переговорах, у ході яких сторони висувують свої вимоги і пропозиції, застосування процедур примирення, складання договорів і угод соціального партнерства та контроль за їх виконанням.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є вивчення системи соціального партнерства.

Список літератури

1. Дубровський, І. М. Соціальне партнерство як технологія взаємодії державних та громадських структур [Текст] /І. М. Дубровський // Вісник Міжнародного Слов'янського Університету. – Т.4. – 2001. – №2. – С. 3-5.
2. Михеев, В. А. Основы социального партнерства: Теория и политика [Текст] : учеб. для вузов / В. А. Михеев. – М. : Экзамен, 2001. – 158 с. – ISBN - 5-8212-0125-Х.
3. Экономика труда в схемах и таблицах. [Текст] Учебно-наглядное пособие // Сост. Е. В. Шубенкова, Е. Е. Миргород. – М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2003. – 266 с.

РЕЗЮМЕ

Юзык Людмила

Сущность и механизм социального партнерства

В статье рассмотрена сущность социального партнерства, охарактеризован механизм социального партнерства как совокупность элементов, в частности: переговорный процесс, постоянно работающие органы по регуляции социально-трудовых отношений; установление и соблюдение процедур согласования интересов и позиций сторон; кодификация отношений партнерства в законах, системы контроля за выполнением принятых договоров и соглашений, работа экспертов партнерских отношений, доведение идей социального партнерства к широким слоям трудящихся.

RESUME

Yuzik Lyudmyla

Essence and mechanism of social partnership

Essence of social partnership, mechanism of social partnership as aggregate of elements, is considered in the article, in particular: voice process, constantly workings organs on adjusting of social-labour relations; establishment and observance of procedures of concordance of interests and positions of sides; codification of relations of partnership is in laws, checking systems after implementation of the accepted agreements and agreements, robot of experts of partner relations, leading to of ideas of social partnership to the wide layers of worker.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2010 р.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ФІНАНСОВОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 332.62:332.5/.7:332.642:504.5

Мирослава БУБЛИК

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Львівського державного інституту новітніх технологій та управління
імені В'ячеслава Чорновола

ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ З УРАХУВАННЯМ ТЕХНОГЕННИХ ФАКТОРІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ

У роботі проведено аналіз видів вартості, основних методичних підходів для оцінки нерухомості та умов, за якими їх застосовують. Запропоновано шляхи покращення трьох основних підходів до оцінки нерухомості з урахуванням техногенних факторів: формування відповідної бази даних укрупнених показників відновної вартості нерухомості з відповідним інформаційним забезпеченням, забезпечення прозорості і доступності інформаційних баз оцінки та проведення заходів на державному рівні, пов'язаних із стабілізацією національної економіки загалом.

Ключові слова

Нерухомість, вартість, база оцінки, знецінення, витратний підхід, дохідний підхід, порівняльний підхід, техногенні фактори.

В умовах розвитку ринкової економіки України при формуванні ринку нерухомого майна виникає потреба визначення його вартості, тобто відображення цінності в грошовому еквіваленті. Саме визначення вартості нерухомості, вибір відповідного методичного підходу, збір і аналіз необхідної інформації, об'єктивне відображення дійсності і є ключовою проблемою, над вирішенням якої працюють як спеціалісти з економічного аналізу, так і професійні оцінювачі за напрямками оцінки об'єктів у матеріальній формі.

Суть проблеми полягає у визначенні найбільш оптимального варіанту використання об'єкта власності, що дасть змогу задовільнити потребу або отримати вигоду, та підборі для цього належного методу та бази оцінки.

У роботі Ю. П. Пацурківського [1, с. 52-58] розкрито сутність поняття "майно" з правової точки зору як "сума належних особі й виражених у грошовій формі прав, сума активів; чисте майно, що залишається після вирахування боргів; сума майнових прав і боргів, активи й пасиви особи, наприклад, майно як предмет спадкового правонаступництва, окремий об'єкт, що входить до складу майна". Це визначення стосується як рухомого, так і нерухомого майна, які є відмінними поняттями. Тому визначимо, що ж

розуміють під нерухомістю. За економічним змістом, як зазначає В. Пазинич [2, с. 10], нерухомість — це складова національного багатства держави, тобто сукупність матеріальних благ, об'єктів, накопичених в країні в результаті праці людей, а також частина природних ресурсів, придатних для економічного і соціального використання. У навчальній літературі [3, с. 23], нерухомість розглядається як все те, що не може без завданої шкоди бути переміщеним відносно землі, а також сама земля (земельна ділянка). Також знаходимо думку, що нерухомість — це товар особливого виду, який визначається як ділянка землі з належними їй природними ресурсами (грунтом, водними, мінеральними і рослинними ресурсами), а також будинки та споруди, розміщені на ній [4, с. 73].

Відповідно до Цивільного Кодексу України [5, с. 50] "до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення. Режим нерухомих речей може бути поширений законом на повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти, а також інші речі, права на які підлягають державній реєстрації".

Наукова проблема вартості обговорюється ще із стародавніх часів і залишається невирішеною до сьогодні. Як свідчать дослідження [6, с. 23-29], першим визначив види вартості Ксенофонт, серед яких є споживна та мінова вартості. Мінова вартість – це вартість, яку становить товар при обміні, а споживна вартість – це вартість, яка визначається з погляду корисності товару. Послідовником теорії вартості став Арістотель, який заклав основу трудової теорії вартості, де для здійснення обміну важливим було порівняння товару з еталоном. А. Сміт розширив поняття споживна вартість, вклавши у нього суть повної корисності [6, с. 74-89]. Загалом слід погодитися із тим твердженням, що вартість – це міра того, скільки здатен заплатити потенційний покупець за майно, що оцінюється [3, с. 33]. Це ніщо інше як еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей.

На сьогодні існує багато видів вартості, які виникли внаслідок багатофункціонального використання об'єкта оцінки. Таким чином, аналіз основних підходів до пооб'єктної оцінки нерухомості безпосередньо пов'язаний із проблемою визначення поняття нерухомість та факторів, що впливають на її вартість.

Метою роботи є пошук шляхів удосконалення вартісного аналізу об'єктів нерухомості з врахуванням техногенних факторів, як на регіональному, так і на державному рівні.

Як вже зазначалося, вартість нерухомого майна визначається професійним оцінювачем і результати оцінки оформляються у вигляді звіту (у разі проведення незалежної оцінки, яка здійснюється суб'єктом оцінної діяльності – суб'єктом господарювання).

В Україні прийнята трьохрівнева система положень оцінки майна [2, с. 69]. До першого рівня належать: Національні стандарти № 1 [7, с. 207]; № 2 [7, с. 224], № 3 [11]; № 4 [12]; Закон України “Про оцінку земель” від 11 грудня 2003 року №1378-IV, який складається з 6 розділів та 28 статей [7, с. 25].

До другого рівня у роботі [8] відносять стандарт з оцінки бізнесу та нормативні документи. До третього рівня відносяться: Методика оцінки майна [7, с. 62]; Методика оцінки об'єктів оренди [7, с.117]; Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення [2, с. 365]; Методика розрахунку і порядку використання плати за оренду державного майна [7, с. 326]; Методика грошової оцінки пам'яток [7, с. 193]; Інструкція розрахунку прогнозної вартості об'єктів приватизації [7, с. 54] тощо.

Законодавчо-методична база є достатньою для проведення оцінки нерухомості. На етапі розроблення є Національний стандарт № 5, який буде регулювати особливості оцінки автотранспортних засобів. Отже, система регулювання оцінної діяльності постійно доповнюється і удосконалюється.

В Україні Національні стандарти розроблені відповідно до Міжнародних стандартів оцінки, але в більшості країн оцінна діяльність регулюється Міжнародними стандартами та національними правилами [9]. В Україні, на даному етапі, діють тільки національні “правила”.

Вид вартості залежить від обраної бази оцінки. Національний стандарт № 1 дає таке визначення бази оцінки: “база оцінки — це комплекс методичних підходів, методів та оціночних процедур, що відповідають певному виду вартості майна. Для визначення бази оцінки враховується мета оцінки та умови використання її результатів”. Отже, база оцінки — це комплексне поняття, яке відповідає ринковій та неринковим видам вартості.

Національні стандарти визначають такі підходи, які

застосовуються для визначення вартості об'єкта нерухомості: витратний; дохідний; порівняльний. За витратним підходом вартість визначається за рахунок заміщення або відтворення об'єкта нерухомості, якщо це можливо. Тому, за Національним стандартом № 1, методами витратного підходу є: метод прямого відтворення (коли неможливо визначити вартість заміщення або коли існує використання є найбільш ефективним) і метод заміщення (визначається для об'єктів нерухомого майна, побудованих за типовим проектом або відтворення яких неможливе відповідно до функціонального призначення).

Перевагою витратного підходу є те, що він дає можливість оцінити нерухомість малоактивних ринків, де унікальні об'єкти, як це доведено [3, с. 62], продаються рідко або зовсім не продаються. Проте витратний підхід досить складно реалізувати в динамічних умовах ринку, оскільки змінилася як номенклатура матеріалів, так і ціни на них. Часто кошторисна документація є недоступна, а будинки необхідно оцінювати. Крім того, визначення вартості нерухомості за даним підходом є досить трудомістким. Необхідно сформувати єдину базу даних укрупнених показників відновної вартості нерухомості, де складна процедура послідовних перетворень вартості об'єктів проводилася б за єдиним алгоритмом автоматично. Тому вдосконалення даного методичного підходу може здійснюватися за допомогою інформаційних технологій: створення програмного пакету, який би надавав можливість переводити початкову кошторисну вартість матеріалів у поточні ринкові ціни з урахуванням зносу.

Даний підхід враховує знецінення (знос) нерухомого майна, тобто втратою його вартості внаслідок впливу негативних факторів. Знецінення може бути фізичним, функціональним та зовнішнім (економічним). Як зазнає О. М. Роїна [7, с. 65, с. 209] зовнішнє або економічне знецінення виникає внаслідок впливу соціально-економічних, екологічних та інших факторів, що змінюють вартість об'єкта оцінки, і практично не усувається.

Дохідний підхід передбачає визначення прогнозованого доходу від володіння, користування та розпорядження нерухомим майном. Методами такого підходу, за Національним стандартом № 1, є: метод прямої капіталізації (коли прогнозований дохід є сталою величиною і отримується за визначені періоди часу) і метод непрямої капіталізації (коли неможливо спрогнозувати періоди і величину отриманого доходу).

Перевагою доходного підходу є те, що він відображає рентабельність нерухомості, але його недоцільно застосовувати до неприбуткового майна і до об'єктів, які є складовою всієї системи і не можуть окремо функціонувати.

Враховуючи висновки праці колективу авторів – В. Р. Кучеренка, Я. П. Квача та інших, що основними недоліками даного підходу є: необхідність прогнозування довгострокового потоку доходів; вплив факторів ризику на прогнозований потік; проблематичність збору даних про прибутковість аналогічних об'єктів, пропонуємо застосовувати даний підхід в умовах стабільності національної економіки [3, с. 75]. Серед шляхів його покращення є формування сприятливих умов для розроблення прозорих і доступних баз оцінки. Тому, в умовах, що склалися, пріоритетним є метод непрямої капіталізації (метод дисконтування грошового потоку).

Визначення вартості за порівняльним підходом передбачає зіставлення об'єкта оцінки з аналогом і здійснення відповідних виправлень.

Суть цього методу полягає в тому, що вартість

визначається відповідно до діючих ринкових цін на подібне майно. Цей підхід доцільно застосовувати, коли ринок нерухомого майна є достатньо розвиненим і можливо отримати необхідну інформацію. Основною перевагою порівняльного підходу, як обґрунтовано в уже цитованому нами колективному дослідженні, є врахування у вартості об'єкта співвідношення попиту та пропозиції, що дає надійні результати, а серед недоліків: залежність від функціонуючого ринку об'єктів-аналогів; залежність від стабільності ринку; проблематичність отримання інформації про фактичні ціни продажу та специфічні умови угоди; відмінність продаж одна від одної [3, с. 92]. Тому слід рекомендувати застосовувати даний підхід в Україні для оцінки житлових квартир, оскільки ринок є розвиненим. Інформацію про житлові квартири є доступна у періодичних виданнях, в Інтернеті та з інших джерел. Окрім цього техногенні виклики, які формують ризики виникнення відповідних техногенних факторів, особливо високі в межах міста, а ринок нерухомості (житлових квартир) є чутливим середовищем для них. Серед джерел ризиків (зниження попиту на нерухомість з подальшим зниженням її вартості на ринку) у міжнародній практиці оцінки в роботі [13] виділено наступні: близькість високовольтних ліній електропередач, джерела іонізуючого випромінювання, близькість аеропорту, геотехнічні проблеми ґрунтів.

Для прикладу проведемо дослідження житлових квартир у місті Львові з урахуванням техногенного фактору. Це дослідження передбачає порівняння середніх цін на квартири у різних районах Львова за даними вторинного ринку у період 15.01.2010 — 21.02.2010 за даними [10]. Визначаємо, як змінюються ціни на квартири у районах під дією шкідливих чинників техногенного походження за допомогою рівняння тренду за прямою.

Відповідно до проведеного дослідження, зміни цін найнижчі на 1-кімнатні квартири в Галицькому районі, де практично відсутні техногенні фактори, а найбільші зміни

ми отримали в Шевченківському районі, а різниця між цими районами становить 10,24 тис. у. о. і дія техногенних чинників найвища. Найкраще описана тенденція на 2-кімнатні квартири, оскільки наявні дані по всіх районах. Динаміка змін цін у деяких районах Львова сягає 4,9 %. Показовим є те, що зменшилися ціни на 3-кімнатні квартири у Залізничному районі, де розпочато будівництво міжнародного аеропорту Львів. Зміни сягають 10,4 %. Однак не можна однозначно стверджувати, що отримана картина змін пов'язана тільки з техногенними факторами, оскільки ринок нерухомості характеризується високою нестабільністю. Проте однозначними є висновки щодо впливу радіації на вартість нерухомості у м. Прип'ять в екстремальних обставинах (аварія на ЧАЕС).

Таким чином, визначення вартості нерухомого майна передбачає не тільки відображення його у грошовому еквіваленті, але і визначення цінності як з погляду окремого власника, так і для суспільства загалом. Важливим є підбір відповідного інструментарію та індивідуальний підхід до визначення вартості майна, оскільки ідентичний об'єкт знайти неможливо.

Запропоновано шляхи покращення трьох основних підходів до оцінки нерухомості з врахуванням техногенних факторів: формування відповідної бази даних укрупнених показників відновної вартості нерухомості з відповідним інформаційним забезпеченням, забезпечення прозорості та доступності інформаційних баз оцінки та проведення заходів на державному рівні, пов'язаних із стабілізацією національної економіки загалом.

Встановлено, що виклики техногенних факторів особливо високі в межах міста, а ринок нерухомості (житлових квартир) є чутливим середовищем для них. Досліджено стигми для кожного району Львова, при чому зміни пропозицій на квартири під дією техногенних факторів у різних районах можуть мати велику різницю і ці зміни важко відстежити.

Список літератури

1. Пауурківський Ю. П. // Збірник наук. праць. Науковий вісник Чернівецького університету: Вип. 427: Правознавство. - Чернівці: Рута, 2007. - 128 с. / Ю. П. Пауурківський "Основні концептуальні підходи дає визначення поняття "майно", с.52-58.
2. Пазинич В. І. Оцінка об'єктів нерухомості: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. І. Пазинич, Л. А. Свистун — К.: Центр учбової літератури, 2009. - 434 с.
3. Оцінка бізнесу та нерухомості. [навч. пос.] / Кучеренко В. Р., Квач Я. П., Сментина Н. В., Улибіна В. О. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 200 с.
4. Асаул А. М. Економіка нерухомості: [підруч. Для студ. Екон. Спец. Вищих навч. закл.] / А. М. Асаул, І. А. Брижань, В. Я. Чевганова. - К.: "Лібра", 2004. - 304 с.
5. Цивільний кодекс України: станом на 10 травня 2007 р. / Україна. Закони. - К.: Велес, 2007. - 288 с. (Офіційний документ).
6. Історія економічних учень : Навч. посіб. / Юхименко П.Л., Леоненко П.М. - К.: Знання — Прес, 2005. - 583 с.
7. Оцінка майна та майнових прав: нормативна база / упорядк. Роїна О. М. - К.: КНТ, 2005. - 336 с.
8. Оцінка бізнесу - загальні положення [Електронний ресурс] // Аналітично-консалтинговий центр "Енпрайзер" Режим доступу: <http://www.appraiser.com.ua>
9. В. Кузьменко Урядовий портал / "Стандарт №1 в оціночній діяльності" // Режим доступу: <http://www.ktm.gov.ua>
10. Статистика цін. Agent.com.ua [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://agent.ua/statistics>
11. КМУ Постанова від 29 листопада 2006 року № 1655 Київ. Про затвердження Національного стандарту № 3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" Режим доступу://<http://zakon.rada.gov.ua>.
12. КМУ Постанова від 3 жовтня 2007 року № 1185 Київ. Про затвердження Національного стандарту № 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності" Режим доступу://<http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Волчко Є.П. Аналіз впливу техногенних факторів на ринкову вартість нерухомості / Волчко Є.П. // Інженерна геодезія : Зб. наук. праць. - 2008. - Вип. 54. - С. 42-50.

РЕЗЮМЕ

Бублык Мирослава

Стоимостный анализ объектов недвижимости с учетом техногенных факторов регионального уровня

В работе исследованы виды стоимости, основные методические подходы для оценки недвижимости и условия, где их применяют. Предложены пути улучшения трех основных подходов к оценке недвижимости с учетом техногенных

факторов: формирование соответствующей базы данных укрупненных показателей восстановительной стоимости недвижимости с соответствующим информационным обеспечением, обеспечения прозрачности и доступности информационных баз оценки и проведения мероприятий на государственном уровне, связанных со стабилизацией национальной экономики в целом.

RESUME

Bublyk Myroslava

Cost analysis of the objects of real estate taking into account the technogenic factors of regional level

In this work the types of costs, the main methodological approaches used to assess the property and the circumstances under which the methodological approaches are considered. The ways of improving of the three main approaches to property valuation accounting for by the technogenic factors are proposed.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2010 р.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено напрямки впливу елементів облікової політики на фінансові результати діяльності підприємства. Встановлено ступінь впливу оцінки основних засобів та методів оцінки вибуття запасів на фінансові результати. Визначено вплив методів обчислення резерву сумнівних боргів на кінцевий результат діяльності підприємства. Окреслені шляхи забезпечення об'єктивності вибору елементів облікової політики.

Ключові слова

Облікова політика, об'єкт, елементи, методи, фінансові результати, положення (стандарту) бухгалтерського обліку.

Ведення бухгалтерського обліку залежить від ефективності його організації. Перехід підприємств на ринкові умови господарювання, наявність підприємств різних форм власності, вихід на міжнародні ринки сприяло впровадженню положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які відповідають міжнародним нормам, але враховують особливості національної економіки.

Діюча нормативно-правова база передбачає, що методика обліку в багатьох питаннях визначається обліковою політикою, яка обирається самостійно підприємством. Від правильно сформованої облікової політики залежать кінцеві результати діяльності підприємства та стратегія його розвитку в майбутньому. Саме вона суттєво впливає на розмір доходів, витрат, активів та зобов'язань, що у свою чергу визначає кінцевий стан господарювання суб'єкта підприємницької діяльності. Це потребує від керівництва дуже виважених підходів, які будуть визначальними при формуванні фінансових результатів діяльності підприємства.

Використання різних варіантів облікової політики дозволяє маніпулювати фінансовим результатом, що обумовлює незіставність показників фінансової звітності, створення можливостей вуалювання фінансового результату, неможливість об'єктивного обчислення національного доходу у системі національних рахунків. Це означає, що вона може бути інструментом маніпулювання фінансовим результатом. Тому, завданням управлінського персоналу є визначення такої облікової політики, яка б враховувала вплив на підприємство

внутрішніх та зовнішніх факторів.

Метою статті є визначення напрямків впливу елементів облікової політики на формування фінансового результату та шляхів мінімізації суб'єктивного фактору щодо вибору облікової політики підприємства.

Облікова політика в Україні офіційно почала застосовуватися з 01.01.2000 року – з дати введення в дію положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Зміст терміну «облікова політика» розкривається Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Ними визначається, що «облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [1, с. 3; 2, с. 4]. Такий же зміст закладено і в балансовій політиці, розповсюдженій у бухгалтерському обліку країн Західної Європи [8, с. 29].

Міжнародні стандарти обліку визначають облікову політику як «сукупність принципів, основ, домовленостей та процедур, які приймаються керівництвом при складанні та поданні фінансових звітів» [7, с. 170].

Облікова політика розробляється на тривалий час і підлягає змінам статутних вимог; зміни вимог органу, який затверджує П(С)БО; потребує забезпечення більш достовірного відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства [3, с. 31]. Останній момент надає можливість зміни облікової політики щорічно (або навіть ще з меншими проміжками часу). Але необхідно пам'ятати, що часта зміна облікової політики характеризує діяльність підприємства з негативного

боку – як партнера з нечіткими обліковими приписами.

При розробці облікової політики має бути забезпечена достовірність та доречність звітної інформації для потреб користувачів. При цьому необхідно визначитися із

професійними судженнями щодо вибору облікової політики та здійснення облікових оцінок [9, с. 251].

Розробку облікової політики слід здійснювати за наступними напрямками (рис. 1):

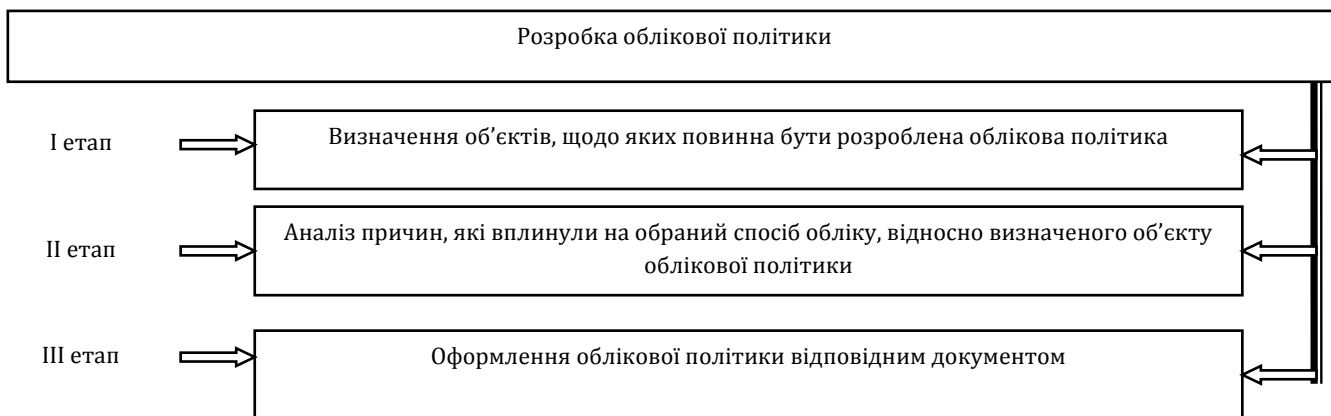


Рис. 1. Етапи розробки облікової політики

До об'єктів облікової політики, які мають найбільший вплив на фінансові результати, належать ті, які представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Об'єкти та елементи облікової політики підприємства

Об'єкти	Елементи
1. Облік основних засобів	- порядок визнання основних засобів
	- визначення термінів корисної експлуатації
	- визначення ліквідаційної вартості
	- вибір методу нарахування амортизації
2. Облік запасів	- вибір методу вибуття запасів
3. Облік дебіторської заборгованості	- вибір методу визначення оцінки резерву сумнівних боргів
4. Облік забезпечень наступних витрат і платежів	- визначення резервів, які забезпечують наступні витрати і платежі
5. Облік витрат	- встановлення переліку та складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції
	- встановлення переліку витрат та бази розподілу постійних і змінних загальнопромислових витрат

Проаналізуємо вплив деяких із них на кінцевий результат діяльності підприємства.

Так П(С)БО 7 «Основні засоби» передбачено самостійний вибір підприємством методів нарахування амортизації [4, с. 37]. Впровадження у практику прямолінійного методу нарахування амортизації забезпечує при рівних обсягах виробництва рівну собівартість, а отже і порівнюваний фінансовий результат у різні періоди.

Крім того, цей метод є простим у розрахунку, що і забезпечує його привабливість для багатьох підприємств [10, с. 98]. Але він не відображає економічної суті відтворення основних засобів.

Відомо, що найбільш інтенсивно основні засоби використовуються у перші роки. Тому за цих умов є доцільним використання прискорених методів нарахування амортизації (зменшення залишкової вартості основних засобів, прискореного зменшення залишкової вартості основних засобів, кумулятивного методу). Але вони мають деякі обмеження у застосуванні. Так метод зменшення залишкової вартості основних засобів не можна використовувати, коли ліквідаційна вартість основних засобів дорівнює нулю. Крім того, існує певна складність з математичної точки зору. Використання прискорених методів призводить до завищення собівартості у перші роки використання об'єктів основних засобів і, як наслідок, зниження прибутковості.

У той же час позитивними рисами є прискорення повернення авансованого капіталу та зменшення морального зносу основних засобів.

Використання виробничого методу амортизації утруднюється визначенням очікуваного обсягу виробництва із використанням амортизованого об'єкту, величина якого застосовується для розрахунку виробничої ставки амортизації. Але цей спосіб дуже ефективний на підприємствах із сезонним характером виробництва (виробництво морозива, напоїв тощо) і він найбільш оптимально впливає на об'єктивне визначення собівартості, а отже і фінансового результату. Звичайно, за допомогою всіх цих методів нарахування амортизації вартість об'єкта в кінцевому підсумку списується на собівартість повністю. Якщо, наприклад, при використанні прискорених методів амортизації в першому періоді підприємство отримає менший прибуток, то у наступних – вже більший, і таким чином за сумою періодів прибуток буде отриманий такий же, як і при використанні, наприклад, прямолінійного методу. У той же час відбуваються інфляційні та інші процеси, які впливають на те, що підприємству вигідніше використовувати прискорені методи амортизації.

У деяких випадках, зокрема, на підприємствах з сезонним характером виробництва, саме застосування виробничого методу буде найбільш об'єктивно відображати фінансові результати конкретного періоду.

На фінансові результати може також впливати і визначена вартісна межа щодо об'єктів, які належать до основних засобів та метод нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА). Так, якщо на підприємстві обраний метод 100 % списання МНМА, то у період введення їх у експлуатацію також буде збільшена собівартість, тоді як у наступних періодах вони ніякої участі у формуванні витрат підприємства брати не будуть, хоча фізично будуть використовуватися.

Значний вплив на фінансові результати має також вибір методів оцінки вибуття запасів [5, с.47]. Найбільш об'єктивним з точки зору визначення фінансових результатів є метод ідентифікованої собівартості, але він є неприйнятним для застосування на підприємствах із значною номенклатурою запасів.

Найбільш доцільним та таким, що враховує зміни вартості запасів, є метод оцінки вибуття запасів за середньозваженою собівартістю, який і використовує більшість підприємств. Метод оцінки ФІФО викривлює фінансовий результат в умовах інфляції, адже при цьому знижується собівартість внаслідок списання запасів з нижчою собівартістю, ніж вони реально коштують на момент їх списання.

Оцінка вибуття запасів за нормативними витратами взагалі рідко застосовується внаслідок відсутності реального механізму його використання.

Значний вплив на формування фінансових результатів має також вибір методу визначення резерву сумнівних боргів. Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачені три методи нарахування такого резерву: на підставі платоспроможності дебітора; на основі класифікації дебіторської заборгованості, на основі коефіцієнта сумнівності, який визначається шляхом розподілу фактичної суми втрат від списання безнадійної заборгованості за останні роки на загальну суму реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [6, с. 51]. Від того, який метод буде обраний, залежить сума витрат підприємства. При цьому необхідно відзначити, що застосування будь-якого з трьох методів нарахування резерву сумнівних боргів є чи не найбільш суб'єктивним моментом, адже будь-які норми чи базові показники, наприклад, для визначення коефіцієнту сумнівності, зовсім відсутні. І у цьому випадку, особи, які використовують ці методи покладаються тільки на свою інтуїцію та власний досвід, що зовсім неприйнятно для формування облікової інформації, на підставі якої здійснюються управлінські рішення. Ці недоліки призводять до того, що у випадку відмови підприємством від використання методів створення резерву сумнівних боргів, воно буде мати кращі показники прибутковості, а це може не відповідати реальному стану такого підприємства.

Необхідно також зупинися ще на одному елементі облікової політики, який торкається створення забезпечень наступних витрат і платежів. Як і у попередньому елементі, тут існує повністю суб'єктивний підхід. Якщо керівництвом не передбачено створення, наприклад, резерву для оплати відпусток, то у даному випадку у різні періоди на підприємстві витрати будуть відображені нерівномірно.

Одним із елементів облікової політики, який непомітно впливає на фінансові результати є вибір порогу суттєвості. Суттєвою вважається та інформація, відсутність якої може вплинути на прийняття рішень сторонніми користувачами звітності. Від того, яке значення цього порогу буде обрано, залежить фінансовий результат, адже придбані активи, які не перевищують суттєве значення, зразу ж будуть списані на витрати підприємства і, як наслідок, зменшується прибутковість підприємства.

Отже, вибір конкретних методів щодо елементів облікової політики обумовлює те, що рівень фінансових результатів можна змінити через методи оцінки. У кінцевому підсумку це призводить до того, що на розмірі прибутку позначається суб'єктивний характер, оскільки він залежить від вибору процедур і методів обліку.

Для забезпечення об'єктивності процесу формування фінансових результатів з використанням методів облікової політики необхідне забезпечення тісного взаємозв'язку між власником (керівником) підприємства, який несе відповідальність за організацію бухгалтерського обліку і за формування облікової політики, головним бухгалтером, за допомогою якого всебічно обґрунтовується зміст облікової політики, і фінансового директора (якщо такий передбачений).

Крім того, об'єктивність обраного методу ведення обліку може бути забезпечена у деяких випадках залученням інших фахівців. Так, вибір окремих методів амортизації може бути аргументовано тільки за оцінки спеціаліста, який надасть інформацію про технічні особливості того чи іншого об'єкта амортизації, технологічні умови його експлуатації; при цьому необхідно також вивчити процеси морального старіння та ринок продажів на такі або подібні засоби.

Отже, підприємства повинні здійснювати докладний аналіз доцільності застосування певних елементів облікової політики. Але це правило ніде не регламентовано, відповідно, методи облікової політики обираються за принципом легкості вжитку або звичності, що і призводить до викривлення фінансового результату.

Відсутність конкретної відповідальності за застосування методів облікової політики, які не сприяють об'єктивному визначенню фінансового результату, також обумовлює використання певних методів без здійснення детального аналізу.

За цих умов доцільним буде впровадження у практику діяльності вітчизняних підприємств національного стандарту «Облікова політика», адже, як показує досвід, міжнародні стандарти передбачають МСФЗ 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Національні стандарти обмежуються тільки окремими положеннями щодо облікової політики (дається визначення облікової політики, визначено порядок розкриття та внесення змін в облікову політику). Впровадження окремого П(С)БО забезпечить механізм формування облікової політики, що надасть можливість більш об'єктивного використання методів облікової політики, і, як наслідок, визначення достовірного фінансового результату, який адекватно відображає реальний стан підприємства.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV // Баланс. – 2005. – № 2. – С.3-7.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності [Текст] : П(С)БО 1 затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 // Дебет-Кредит. – 2007. – С. 4-7.
3. Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах [Текст] : П(С)БО 6 затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.05.1999 №137 // Дебет-Кредит. – 2007. – С. 31-33.

-
3. *Основні засоби [Текст] : П(С)БО 7 затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Дебет-Кредит. – 2007. – С. 34-39.*
 4. *Запаси [Текст] : П(С)БО 9 затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 // Дебет-Кредит. – 2007. – С. 45-49.*
 5. *Дебіторська заборгованість [Текст] : П(С)БО 10 затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 // Дебет-Кредит. – 2007. – С. 50-53.*
 6. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова / – К. : ФПБАУ, 2000. – 1268 с.*
 7. *Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник. / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 6 вид., перероб. та доп. – Житомир: Рута, 2005. – 756 с.*
 8. *Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.*
 9. *Голов, С. Ф. Фінансовий облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.*

РЕЗЮМЕ

Будько Оксана

Учетная политика как инструмент влияния на финансовые результаты деятельности предприятия

В статье определено направления влияния элементов учетной политики на финансовые результаты деятельности предприятия. Установлена степень влияния оценки основных средств и методов оценки выбытия запасов на финансовые результаты. Определено влияние методов вычисления резерва сомнительных долгов на конечный результат деятельности предприятия. Очерчены пути обеспечения объективности выбора элементов учетной политики.

RESUME

Bud'ko Oksana

Registration policy as instrument of influence on the financial results of activity of enterprise

In the article certainly sending of influence of registration policy elements is to the financial results of activity of enterprise. The degree of influence of estimation of the fixed assets and methods of estimation of leaving of supplies is set on financial results. Certainly influence of methods of calculation of reserve of doubtful debts on end-point of activity of enterprise. The ways of providing of objectivity of choice of elements of registration policy are outlined.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2010 р.

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Розглянуто основні фактори, що впливають на сучасну поведінку домогосподарств відносно банківських заощаджень. Розглянута теоретична сутність сучасного уявлення ролі заощаджень населення як потенційних інвестицій в економіку країни. Проаналізовано динаміку зміни обсягів депозитів домашніх господарств за останні роки, тенденції, що впливали на ці зміни. Показано елементи підвищеної чутливості до зміни ринку банківських депозитів домогосподарств відповідно до змін соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова

Домашні господарства, заощадження, депозит.

Для банківської структури обмеженість фінансових ресурсів грає першочергову[первинну] роль, тому що під стійкістю банківської системи розуміється її здатність|здібність| виконувати свої функції незалежно від дії зовнішніх і внутрішніх чинників на заданому суспільством|товариству| рівні. Але, з іншого боку, однією з відмінних особливостей функціонування банківської системи України і є|з'являється| підвищена чутливість до зовнішніх економічних і неекономічних чинників, що показали останні результати впливу фінансово-економічної кризи. Насамперед, ця чутливість визначається структурою |балансів банків, де запозичені кошти складають до 90%, особливо тих, у яких домінуюче місце мають депозити фізичних осіб. Це пояснюється вплив наступних чинників:

- пасиви існують у надліквідній формі – грошовій - і тому можуть швидко вилучатися кредитором, особливо вкладниками – фізичними особами;
 - приріст та відтік коштів суттєво залежить як від реальних доходів населення, так і значною мірою від психології і настрою клієнтів (реальних і потенційних). На поведінку клієнтів впливають як економічні, так і політичні події;
 - глобалізація створює умови для «втечі капіталу», що полягає у швидкому вилученні іноземними інвесторами своїх вкладень із національної економіки у разі кризових явищ або в процесі їх очікування.
- Ринок банківських послуг, основними

компонентами якого є ринок кредитних і ринок депозитних (або потенційно депозитних) ресурсів, досить ретельно вивчається. Актуальними в питанні ефективності депозитної політики серед останніх українських публікацій є праці О. Васюренка, О. Дмитрієвої, І. Кузіва, В. Костогриза, А. Череп, Л. Української, та інших. Тенденціям зміни доходів населення та їх впливу на динаміку функціонування банківської системи присвячені праці С. Арбузова, О. Папаїка, О. Пищуліної, С. Процюк та інших. Але подальший аналіз руху фінансових потоків ресурсів домогосподарств, що проходять через банківську систему, важливий тому, що даний ресурсний потік саме і відображає особливості формування, групування і розподілу коштів, які необхідні для стабілізації не тільки банківської системи, але й економіки в цілому при наявній незбалансованості між їх мобілізацією і використанням.

З огляду на мету нашого дослідження, необхідно виділити та проаналізувати наступні фактори, що впливають на формування і розвиток роздрібного ринку банківських продуктів, у нашому випадку - на ринок депозитів домашніх господарств України, а саме:

- рівень доходів населення та відносно нього споживчо-ощадна поведінка населення;
 - попит населення на банківські депозити відповідно до соціально-економічного становища суспільства.
- Розглянемо ці елементи в комплексі та дослідимо, як вони впливали один на одного протягом останніх років.

Рівень доходів населення та відносно нього споживчо-ощадна поведінка населення. Перетворення накопиченого грошового капіталу в реальний капітал достатньо дієво характеризує відома формула Дж. Кейнса «інвестиції|дорівнюють заощадженням» [1, с. 351]. Доречність такого твердження спонукає розглядати не тільки подвійність інвестицій домогосподарств, що полягає, по-перше, у спрямування «неспожитих» коштів у народно-господарський обіг завдяки інструментам фінансово-кредитної системи через різноманітні банківські та ощадні вклади, по-друге, у інвестуванні економіки через купівлю активів як у матеріальній, так і нематеріальній формах. Але й необхідно розглянути акумулювання грошових ресурсів, що здатні забезпечувати першу їх інвестиційну функцію і в подальшому переходити до другої, тому що споживання домогосподарства неоднорідне. Завдяки цій особливості частина матеріальних цінностей споживається одноразово, тобто задовольняються поточні потреби, а інша частина споживається циклічно, у міру їх зношення (товари тривалого користування), для заміни яких і необхідно акумулювати ресурси у формі заощаджень. Взагалі у структурі заощаджень населення можна виділити наступні групи, при чому різноманітність мотивів, на нашу може відповідати де кількам групам і навпаки (табл. 1).

Отже, для прикладу, загальноприйнятими мотивами формування заощаджень є мотиви, пов'язані із:

- споживанням (забезпечення старості, купівля товарів тривалого користування, утримання родини, накопичення на відпочинок, навчання та ін.);
- отриманням доходу у вигляді отримання інвестиційного доходу або накопичення для подальшого використання як первісного капіталу у розширенні та/або створенні бізнесу;
- вимушеним заощадженням (невпевненість у майбутньому забезпеченні, пов'язана із нестабільною ситуацією на ринку праці та інші форс-мажорні обставини);
- психологією та менталітетом окремого індивідуума (очікування на майбутнє споживання якісніших благ у зв'язку із незадоволеним поточним попитом, очікування на довготермінову подальшу забезпеченість, зберігання на «чорний день», заощадження для майбутніх поколінь тощо).

Таким чином, формування заощаджень не миттєвий акт, а результат складного процесу психологічної та соціально-економічної поведінки людини. Саме на процес формування заощаджень впливають наступні його учасники (табл. 2).

Об'єднує всіх цих учасників процесу формування

Таблиця 1. Основні групи та мотиви заощаджень домогосподарств

Основні мотиви заощаджень	Основні групи заощаджень				
	поточні заощадження на купівлю товарів тривалого користування	заощадження на непередбачені випадки	заощадження на старість	інвестиційні заощадження (отримання інвестиційного доходу або накопичення для подальшого використання як первісного капіталу у розширенні та/або створенні бізнесу)	Заощадження, пов'язані із менталітетом та психологією індивідуума
споживання	+		+		+
отримання доходу				+	
вимушені заощадження		+	+		+
психологія та менталітет	+	+	+	+	+

Таблиця 2. Функціональна роль учасників процесу формування заощаджень

Учасники процесу формування заощаджень	Функції
Населення	Домогосподарство – це джерело заощаджень і центральна фігура процесу заощаджень
Економічні суб'єкти	Головний кінцевий споживач заощаджень, для якого заощадження є джерелом як інвестицій (цінні коштовні папери, кредити і так далі), так і попиту на їх продукцію (купівля товарів тривалого користування за рахунок заощаджень)
Фінансовий сектор економіки	Банківська система, ринок цінних паперів, ринок страхових послуг, ринок інвестиційних фондів, валютний ринок тощо. Всі елементи виступають професійними посередниками між населенням і економічними суб'єктами, перетворюючи заощадження в інвестиції за допомогою різних фінансових інструментів (банківські вклади, ощадні сертифікати, акції, облігації, інвестиційні паї тощо). Ці інститути саме і визначають ефективність використання заощаджень в якості інвестиційних ресурсів.
Держава	Відіграє подвійну роль. По-перше, як споживач заощаджень (наприклад, для фінансування бюджету через державні цінні папери), по-друге, як регулятор стосунків між всіма учасниками процесу формування заощаджень, маючи суттєвий вплив на ефективність всієї системи.

заощаджень наступна тенденція, яка притаманна сьогоденній ситуації: з одного боку неефективність цього процесу підтверджена нестабільністю макроекономічної ситуації, результатом якої є наявність чималих ресурсів у населення, що не приймають участь в економічних процесах і не перетворюються на інвестиції, з іншого – економічні суб'єкти, маючи величезну потребу в інвестиціях, на даний час не готові використовувати заощадження за ціною, яка вище ніж інфляційні очікування та суттєво відрізняється за вартістю зарубіжних ресурсів.

З іншого боку, аналіз ощадної поведінки населення протягом останніх років дозволяє говорити також про інші закономірності, характерні для цієї сфери. Однією з головних закономірностей є тісний зв'язок схильності до заощадження з динамікою реальних доходів населення, яка пояснюється тим, що однією з основних функцій заощаджень домогосподарств є згладжування поточного рівня споживання. Причому найбільшого значення ця функція набуває при різкому скороченні доходів. Розглянемо детальніше. На думку українських авторів в період стабілізації економіки та розквіту «банківської ініціативи», що відбувалося протягом 2005-2006 рр., доходи 10% найбільш забезпеченого населення перевищували більш ніж у 47 разів доходи 10% найменш забезпеченого населення, при чому заможне населення акумулювало 85% всіх заощаджень у банківській системі [2, с. 94]. Лише протягом 2006 року депозити населення України вирости з 107 до 121 млрд. грн., а інфляція в цей період складала всього 1,9%. Порівняно з 2005 роком зростання їх було приблизно у 1,5% [3]. Як підтвердження цих статистичних даних за оцінками українських експертів реальна заробітна плата протягом 2004-2007 рр. зросла на 60%, а вже на початок кризи (жовтень 2008 р.) – лише на 8,4% [4]. При чому за даними компанії Gfk Ukraine та Міжнародного центру перспективних досліджень, індекс споживчих настроїв в Україні становив у 2005, 2006 роках понад 95 при індексі інфляційних очікувань за аналогічний період понад 187 [5]. Таким чином, у будь-якому випадку взаємодія поточного та майбутнього використання матеріальних цінностей безперечно суттєво залежить від рівня доходів домашнього господарства, але в реальну дію зміни попиту все ж таки вступали так звані чинники його ощадної поведінки, основними з яких є:

- схильність індивіда до ризику;
- знання основних фінансових інструментів;
- проінформованість про можливі вкладення;
- досвід фінансової поведінки у минулому;
- рівень довіри до різних фінансових інститутів та інструментів захисту їх з боку держави;
- оцінка поточної ситуації в країні й уявлення про її можливі зміни в майбутньому.

Для подальшого аналізу зупинимось на останньому чиннику.

Попит населення на банківські депозити відповідно до із соціально-економічного стану суспільства. Фінансово-економічна криза значно вплинула на розвиток і функціонування взагалі грошово-кредитного ринку. Девальваційні процеси обмінного курсу гривні до основних світових валют у III кварталі 2008 року та високі інфляційні й подальші девальваційні очікування домогосподарств призвели до зменшення у жовтні – грудні 2008 р. обсягу депозитів фізичних осіб у національній валюті на 14,8%, або на 18,7 млрд. грн., у іноземній валюті на 12,6%, або на 2,0 млрд. дол. США [4].

В цей же період, а саме у жовтні 2008 р., порівняно із серпнем 2008 р., індекс споживчих настроїв впав на 26,

пункта, до оцінки 69,3, хоча індекс інфляційних очікувань становив 186,5, зменшуючись порівняно із періодом стабільного розвитку банківської системи у 2005-2007 рр. [5]. Таким чином, інфляційні очікування, які можна назвати майже стабільними, впродовж останніх років практично не впливали на зміну попиту на банківські депозити.

Така тенденція пояснюється, на нашу думку, ефектом «непрямих інвестицій» Дж. Герлі і Е. Шоу (це вкладення в зобов'язання банків і інших фінансово-кредитних установ), коли власники вільних грошових коштів зацікавлені не стільки в збереженні ліквідності заощаджень, скільки в надійності цього збереження. І як результат, впродовж I кварталу 2009 року аналогічно відбувалися процеси відпливу коштів з банків. На думку українських експертів такі тенденції були пов'язані з тим, що «...за відсутності інших джерел доходів населення почало активно використовувати свої заощадження на поточне споживання...» [6]. Про це свідчать статистичні дані, розмір реальної заробітної плати за 2009 рік знизився на 9,2% порівняно з аналогічним періодом 2008 року. Взагалі за 2009 рік питома вага строкових депозитів у загальному обсязі депозитів знизилася на початок 2009 року з 70,0% до 63,5% на кінець, у тому числі питома вага довгострокових депозитів зменшилася з 44,4% до 24,4% [7]. Можна пояснити вищевказане також труднощами, які склалися у банківській системі та не давали можливість дострокового переведення у ліквідну форму коштів клієнтам банків із строкових рахунків у період піку кризи.

Отже, ці тенденції зменшення обсягів депозитів позначилися на динаміці грошової маси, обсяг якої в 2009 році зменшився на 28,4 млрд. грн. і становив 487,3 млрд. грн., проте готівка поза банками збільшилася на 2,3 млрд. грн. і відповідно склала 157,0 млрд. грн. [7]. Доречно, на думку Є. Стародубцевої, з якою ми погоджуємося, у цьому випадку, замість заощаджень у їх класичному вигляді, потрібно розглядати грошовий капітал, який знаходиться у сфері обігу [8, с. 31], і, власне, значення накопичень домашніх господарств у його функціонуванні.

Таким чином, зміст терміну «заощадження населення» важливо розкрити в двох аспектах. У першому аспекті заощадження населення – це частина доходу населення, яка відокремлена з метою майбутнього задоволення потреб. Взагалі сукупний дохід домашніх господарств становить суму грошових і натуральних (у грошовій оцінці) доходів у вигляді заробітної плати та інших виплат (дивідендів від акцій, виплат та інших соціальних трансфертів). Виплати можуть надходити як від державних, так і від кооперативних і орендних підприємств та організацій. Також доходами є кошти, отримані від особистого підсобного господарства та підприємницької діяльності. Отже, по-перше, суть заощаджень населення виявляється в єдності двох процесів: відкладання частини доходів і задоволення потреб і, по-друге, заощадження населення відображають перерозподільчі стосунки, тобто стосунки, в результаті яких перерозподіляється частина ВВП між населенням, з одного боку, і органами державної (муніципальною) влади та економічними суб'єктами, з іншої. Розглянемо цей процес детальніше. У процесі використання доходів завдяки особистісним мотивам частина їх не використовується і відбувається накопичення вартості у формі заощаджень. Власний фонд заощадження домашнього господарства може бути як різниця між отриманими сумами доходів та споживання, але й якщо мотив заощадження переважає над мотивом споживання, тоді на споживання буде спрямований лише залишок коштів після сформованої суми заощаджень. Отже, доходи, як правило, виплачуються одноразово

(одномоментно), а процес їх використання (витрачання) має носити тривалий характер. Таким чином, частиною цих коштів є фонд обігу, що обслуговує поточне споживання і виконує функції засобів обігу і платежу, а інша частина коштів – це власне фонд заощадження, що виконує функцію засобу накопичення. Тому заощадження населення можна визначити як частину доходу, яка спрямована на використання не в поточному, а в довгостроковому періоді.

Необхідно підкреслити, що класиками сучасних теорій заощаджень населення, до яких входить Ю. Кашин, зроблений фундаментальний висновок, що заощадження – це не просто перевищення доходів над витратами населення, не просто залишок коштів після особистого споживання, а кошти, яким відповідають «...реальні потреби, що задовольняються в процесі здійснення складної єдності інтересів поточного та майбутнього споживання...» [9, с. 12]. Другий аспект, як ми вже визначили раніше, полягає у тому, що заощадження населення – це частина грошової маси в економіці. У структурі грошової маси одна її частина знаходиться в активному обороті, виконуючи функції засобу обігу та засобу платежу. Інша – виведена із обігу і виконує функцію засобу накопичення. Одна частина грошової маси відкладена для майбутнього задоволення потреб і таким чином функціонально не перебуває в обігу. Цю частину Ю. Кашин назвав так званими самостійними заощадженнями. Але було б хибним вважати, що вона взагалі не бере участі в обігу. На нашу думку, відсутність в обігу можлива лише у випадках:

- якщо кошти знаходяться на власному зберіганні у готівковій формі;
- якщо кошти знаходяться на зберіганні в індивідуальних банківських сейфах.

В іншому випадку, якщо кошти знаходяться на поточних та строкових вкладах, тоді вони, як і інша частина заощадження, як грошова маса, виконують функцію засобу обігу, знаходячись у сфері товарно-грошового обороту завдяки подальшому їх перерозподілу у кредитні інструменти. Таким чином, одна складова цих коштів у даний момент обертається і приймає участь в актах купівлі-продажу, а інша відокремлена, але із цією ж метою очікує майбутніх операцій, і таким чином створює певний резерв засобів обігу. Отже, резерв є об'єктивною особливістю обігу грошей, і таким чином, обидві складові знаходяться у сфері обігу. У частині грошової маси може набути форми скарбу, процес трансформації якої відбувається у обміні заощаджень в дійсні гроші (золото, срібло і ін.) та/або у фінансові активи (іноземна валюта, цінні папери). Такі заощадження також вже не перебувають у бездіяльній формі, а знаходяться в активному обігу в економіці. Отже, виникає різноманіття форм заощаджень, частина яких функціонує у складі грошової маси, а частина поза нею. Ще одна частина грошової маси – це кошти, що виконують функцію засобу платежу. Функціональне призначення таких коштів є наявність їх на поточних, нестрокових вкладних рахунках. Тобто, ці кошти перш ніж реалізувати свою суть, накопичуються на цих рахунках, і тим самим створюють своєрідний резерв засобів платежу. Цей резерв також належить до заощаджень. Причому всі перелічені форми заощаджень мають по-перше, об'єктивний характер, по-друге, знаходяться у сфері обігу і отже мають короткостроковий характер. Два останні види заощаджень доцільно вважати супутніми заощадженнями, оскільки вони є об'єктивно супутнім елементом процесу обігу, тоді як самостійні заощадження – це суть сфери накопичення.

Попередній аналіз та взагалі загальноприйняті

тенденції свідчать про те, що серед різних форм заощаджень, домогосподарства України все ж таки надають перевагу саме грошовій формі, в тому числі готівковій. Пояснення причин готівково-грошової форми заощаджень ще в свій час здійснено Дж. Кейнсом, який ввів категорію «перевага ліквідності», яка «... характеризує, яку кількість своїх ресурсів даний індивідуум бажає зберігати у формі грошей в різних ситуаціях» [1, с. 352]. За його вченням, перевага ліквідності характеризується відносною часткою суто грошових заощаджень у загальній сумі всіх заощаджень, а також динамікою цієї частки в різних економічних ситуаціях. Пояснюючи феномен переваги ліквідності, Дж. Кейнс сформулював чотири мотиви, яким віддає перевагу поведінка індивідуума, а саме: ліквідний, транзакційний, спекулятивний та страхувальний. Загальним є те, що заощадження набувають грошово-готівкової форми тільки в тому випадку, якщо вона вигідніша, ніж неготівкова форма заощаджень. З іншого боку, саме зберігання готівкових грошей правомірно розглядати як різновид заощадження, що конкурує з іншими видами доходів, навіть і тих, що надають інші види заощаджень. Це питання розвиває російський вчений О. Мамедов [10]. Воно полягає в тому, що готівкові заощадження мають циклічно-інфляційний характер, оскільки стають основною формою заощаджень на фазі депресії, коли прибутковість інституційних заощаджень поступається темпам зростання інфляції. Отже, враховуючи те, що ошадні процеси в транзитивній економіці розгортаються в умовах інфляції, за відсутності альтернативних форм збереження заощаджень, що відповідають їх мотиваційною складовою, основна частина заощаджень здійснюється в грошово-готівковій формі.

Висновки.

1. У довгостроковому періоді загальна схильність до заощадження в Україні тісно пов'язана з реальними доходами населення, а вибір стратегії заощаджень здійснюється, виходячи з суб'єктивних уявлень індивіда про те, які фінансові інструменти є прибутковими, а які надійними. При цьому важливими чинниками, що впливають на вибір тієї або іншої стратегії, є оцінка індивідом поточної ситуації в країні і характер уявлень про її можливі зміни в майбутньому незалежно від рівня інфляційних процесів, що є для країни майже сталими й очікуваними. Основним критерієм щодо вибору заощаджень залишається не елемент ліквідності, а надійність збереження взагалі, основну роль у якій відіграє готівкова форма.

2. Підвищена чутливість до змін кризових явищ в економіці сама по собі не тільки знижує стійкість, але й створює умови для швидких подальших змін як сприятливих, так і негативних.

Отже, підсумовуючи все вищевикладене, необхідно відзначити, що дестабілізація економічної, політичної і соціальної ситуації в країні, з одного боку, виявила всі суперечності функціонування роздрібного банківського ринку, з іншого, все ж таки не відбулося переміщення акценту з таких форм заощаджень, як депозити, до найбільш ризикованих вкладень, таких, як корпоративні цінні папери, що, у свою чергу, суттєво могло збільшити системні ризики економіки в цілому. Метою подальших досліджень є оцінка впливу таких основних видів банківської нестабільності, як банківська криза, банківська паніка та банківська епідемія на сучасну ошадну поведінку домогосподарств.

Список літератури

1. Кейнс, Дж. *Общая теория занятости, процента и денег* [Текст] / Дж. Кейнс // В сб. «Дж. М. Кейнс. Избранные произведения». – М.: Экономика, 1993. – С. 224-518.
2. Пищуліна, О. М. Диференціація населення за рівнем доходу та ефективність інституційної організації механізмів його перерозподілу в Україні [Текст] / О. М. Пищуліна // *Стратегічні пріоритети*. – 2007. – № 2(3). – С. 93-102.
3. Папаїка, О. О. Вплив банківської системи на підвищення добробуту населення України [Електронний ресурс] / О. О. Папаїка, С. Г. Арбузов. – Режим доступу: http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip31-3/31-3_35.pdf.
4. *Монетарний огляд за 2008 рік* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom>.
5. Процюк, С. Л. Державна політика соціального захисту економічно активного населення в умовах світової фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс] / С. Л. Процюк. – Режим доступу: <http://www.kbiara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-3/doc/3/16.pdf>.
6. Гонсалес-Парамо, Х. М. Роль центрального банку в управлінні ризиками під час кризи [Електронний ресурс] / Хосе Мануель Гонсалес-Парамо. – Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua/fru/2009/006.doc>.
7. *Монетарний огляд за 2009 рік* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom>.
8. Стародубцева, Е. Б. Инвестиционные возможности сбережений: опыт Германии и его применение в России [Текст] / Е. Б. Стародубцева // *Банковские услуги*. – 2006. – № 11. – С. 30-39.
9. Кашин, Ю. И. Сбережения населения в СССР (Вопросы теории, методологии и методики изучения) [Текст] / Ю. И. Кашин. – М.: Финансы, 1979. – 370 с.
10. Мамедов, О. Ю. Сущность рыночной трансформации сбережений домохозяйств в постадминистративной экономике [Електронний ресурс] / О. Ю. Мамедов. – Режим доступу: <http://www.ecos.misses.ru>.

РЕЗЮМЕ

Гордица Татьяна

Основные факторы формирования политики банковских сбережений домохозяйств Украины: теоретическая сущность и особенности

В статье рассмотрены основные факторы, которые влияют на современное поведение домашних хозяйств по отношению к банковским сбережениям. Рассмотрена теоретическая сущность современного представления роли сбережений населения, как потенциальных инвестиций в экономику страны. Проанализирована динамика изменений объемов депозитов домашних хозяйств за последние годы, тенденции, которые влияли на такие изменения. Показанные элементы повышенной чувствительности к изменениям рынка банковских депозитов домашних хозяйств относительно изменениям социально-экономического развития страны притом независимо от уровня инфляционных процессов.

RESUME

Gordica Tetyana

Basic factors of forming of policy of bank economies of households of Ukraine: theoretical essence and features

In the articles considered basic factors which influence on the modern conduct of households in relation to bank economies. Theoretical essence of modern presentation of role of economies of population is considered, as potential investments in the economy of country. The dynamics of change of volumes of deposits of households is analysed in the last few years, tendencies which influenced on such changes. The elements of enhance able sensuality of change of market of bank deposits of households are rotined in accordance with the changes of socio-economic development of country regardless of level of inflationary processes.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2010 р.

Оксана ГРАБЧУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

Каріне ТИМОЩЕНКО

асистент кафедри фінансів,
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРИНЦИПІВ ФІНАНСОВОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Розглянуто сутність принципів ризик-менеджменту. Проаналізовано принципи управління фінансовими ризиками, виокремлені вітчизняними та західними науковцями. За результатами дослідження зазначеної проблематики запропоновано уточнений перелік принципів щодо управління фінансовими ризиками підприємства.

Ключові слова

Ризик, фінансовий ризик-менеджмент, принципи фінансового ризик-менеджменту.

Нестабільність вітчизняного та міжнародного ринків, трансформаційні процеси економіки країни, фінансова криза останніх років призводять до соціально-економічних потрясінь як у нашій державі, так і у світі в цілому. Вчені відзначають зростання флуктуацій ринків, структурні зрушення в економіці держав, що призводить до скорочення економічних циклів у часі. Така ситуація сприяє росту частоти криз, що, у кінцевому підсумку, призводить до втрат фінансових активів державами, регіонами, фінансовими установами, підприємствами реального сектора економіки, домогосподарствами. Це змушує економічних суб'єктів здійснювати господарську діяльність в умовах невизначеності та конфліктності, що формують ситуацію ризику [3, с. 48].

Реалії сьогодення привертають увагу науковців та практиків до засад ефективного управління фінансовими ризиками. При цьому постає проблема становлення категоріального апарату «ризик-менеджменту». Одним із ключових є питання визначення принципів управління фінансовими ризиками, що, по суті, сформують вихідні положення теорії ризик-менеджменту та основи впровадження останнього у практику.

Проблеми ефективного ризик-менеджменту розглядають у фундаментальних працях та статтях Л. Бусень, Г. Великоіваненко, В. Вітлінський, Т. Головач, А. Гордонов, В. Лук'янова, Н. Подольчак та інші. Значний вклад у розвиток даної тематики внесли світові організації, що вивчають проблеми ризик-менеджменту – IRM (Інститут ризик-

менеджменту), AIRMIC (Асоціація ризик-менеджмента та страхування), COSO (Комітет організацій-спонсорів). Однак теоретико-методологічне забезпечення ризик-менеджменту залишається неповним. Зокрема, не сформовано окремі позиції категоріального апарату управління фінансовими ризиками.

Відповідно, метою статті є удосконалення категоріального апарату фінансового ризик-менеджменту шляхом формування та обґрунтування системи принципів управління фінансовими ризиками. Досягнення цієї мети потребує вирішення наступних завдань: визначення сутності та значення принципу як елемента категорії, дослідження історії становлення принципів управління, оцінка сучасного бачення принципів ризик-менеджменту вітчизняними та західними науковцями, обґрунтування та оформлення системи принципів ризик-менеджменту.

Об'єкт дослідження – процес управління фінансовими ризиками на підприємстві.

Предмет дослідження – принципи управління підприємством на засадах фінансового ризик-менеджменту.

Для вирішення поставлених завдань використано наступні методи: історичний, семантичного аналізу, синтезу.

Етимологія слова «принцип» свідчить про його латинське походження (*principium* – початок, основа), яке має декілька трактувань: 1) основне вихідне положення будь-якої теорії, учення, науки, світогляду, політичної організації; 2) внутрішнє переконання людини, що визначає її відношення до дійсності, норми

поведінки та діяльності; 3) основа устрою або дії будь-якого прибору, машини та інше [1, с. 588]. У свою чергу тлумачні словники Ожегова С. І. та Даля В. І. у визначенні слова «принцип» виділяють саме поняття «принципи науки» та «науковий або ... початок» [10, с. 586; 5, с. 473]. Таким чином можна стверджувати, що принципи ризик-менеджменту є об'єктивно-необхідним елементом зазначеної категорії, а саме – основним вихідним положеннями даної науки. З точки зору практики принципи управління ризиками є основою організації діяльності відділу з ризик-менеджменту.

Виникнення сучасної теорії управління часто пов'язують з ім'ям Тейлора Ф., що був засновником наукового менеджменту між 1883-1911 роками та Файоля А., що у 1916 році написав книгу «Administration Industrielle et Generale» («Загальне та промислове управління»). А. Файоль розглядає управління як процес, що має місце в усіх без виключення організаціях – державних, промислових, комерційних, релігійних та ін. При цьому розмір та характер діяльності організації не має значення. Дослідник виокремив 14 принципів щодо роботи менеджерів [8, с. 68]. Праці А. Файоля, а також його послідовників, що розвивали проблеми планування, організації та контролю – перш за все Дж. Муні, А. Рейлі, Л. Гьюліка і Л. Урвіка – покладено в основу сучасної теорії управління.

Було розглянуто кілька систем принципів ризик-менеджменту, запропонованих вітчизняними та західними науковими діячами (рис. 1).

На перший погляд запропоновані системи принципів ризик-менеджменту представляють собою абсолютні різні підходи до даного питання як за обсягом принципів, так і за їх тлумаченням.

Зазначені принципи можна упорядкувати шляхом семантичного аналізу, починаючи із принципів, що відзначають кілька авторів. Серед них *принцип безперервності*, що характеризує діяльність з управління фінансовими ризиками як безперервний процес, щоденну поточну роботу з попередження кризових ситуацій. Даному визначенню відповідають тлумачення принципу інтеграції у Варіанті 1, принципу впровадження у Варіанті 3 та відповідно принцип безперервності у Варіантах 2 та 4.

Принцип командності (Варіант 1) як спільна кооперація зусиль інженерно-технічного складу, адміністрації, топ-менеджерів є необхідним елементом фінансового ризик-менеджменту. При цьому у Варіанті 2

даний постулат визначено як принцип комплексності, що передбачає взаємодію усіх підрозділів компанії у процесі виявлення та оцінки ризиків [2, с. 11]. Варіант 4 визначає принцип командності як спільну діяльність всіх працівників на кожному рівні організації [6, с. 36].

Варіант 3 пропонує *принцип врахування ризиків*, тобто ідентифікацію усіх можливих ризиків компанії, що можуть завадити досягненню цілей компанії. У свою чергу Варіант 2 пропонує принцип інтеграції, що впливає з попереднього принципу. Автор трактує його як оцінку інтегрального ризику компанії – зважену оцінку впливу на діяльність бізнесу всього спектру ризиків компанії. На думку Бусень Л. це дає змогу врахувати взаємодію окремих ризиків. Практика свідчить, що виявлення таких зв'язків дозволяє сформувати більш зважену оцінку ситуації та відповідно оптимізувати потребу в обсязі ресурсів, необхідних для забезпечення безперервної діяльності компанії.

Необхідно зауважити, що у двох варіантах систем принципів ризик-менеджменту (Варіант 1 та Варіант 2) зазначено принцип інтеграції, але при цьому автори наводять їх різну інтерпретацію. У першому варіанті мова йде про інтеграцію і впровадження етапів фінансового ризик-менеджменту у щоденну роботу з попередження кризових ситуацій і використання своєчасного, постійного та точного використання технологій управління ризиками. У свою чергу, автор другого варіанту визначає принцип інтеграції як оцінку інтегрального ризику компанії, що зазначено вище.

Автори Варіантів 6 [3, с. 318] та 7 [7, с. 182] пропонують *принципи максимізації та масштабності* відповідно, що набувають одного значення: аналіз усіх можливих причин та чинників виникнення ризику з метою мінімізації рівня невизначеності.

Принцип прогнозованості пропонують автори Варіантів 1 [9, с. 54] та 5 [4, с. 64]. Оскільки завжди існує ймовірність гіршого сценарію розвитку подій, то необхідним є передбачення наслідків ризику.

Західні спеціалісти виокремлюють *принцип гарантованості* (Варіант 3 та 4). Процес управління фінансовими ризиками повинен давати керівникам організації впевненість у якості менеджменту та гарантію досягнення цілей [11, с.12; 6, с. 36].

Також зарубіжні вчені пропонують використання принципу ризик-менеджменту під назвою «*ризик-апетит*» (Варіант 4).

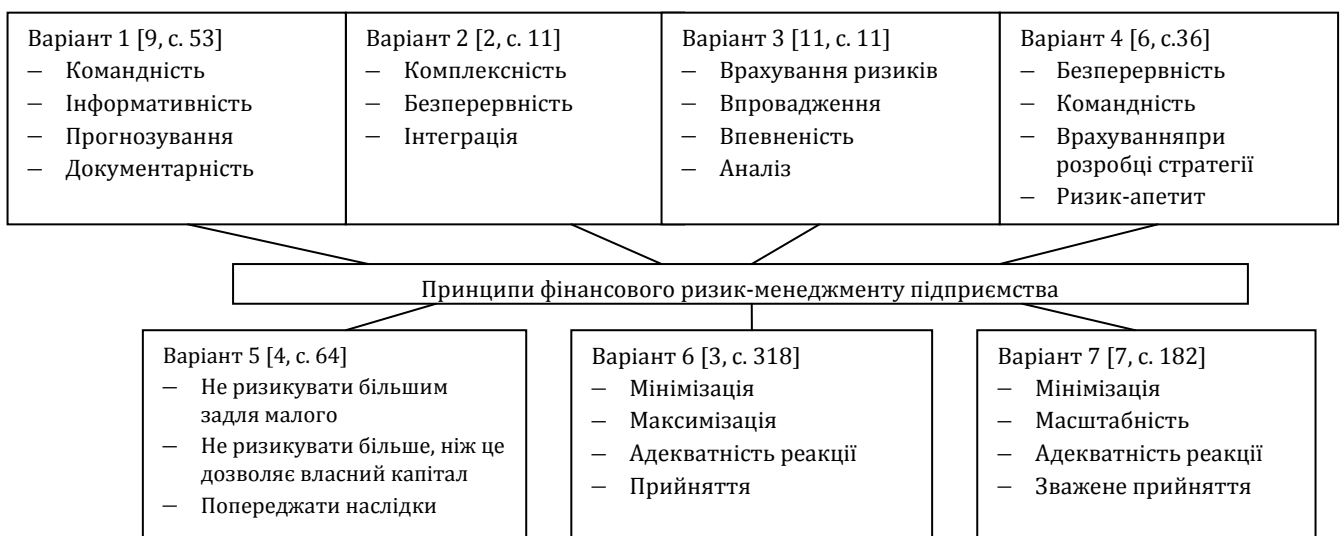


Рис. 1. Системи принципів фінансового ризик-менеджменту

Зазначений принцип передбачає оцінку майбутніх подій таким чином, щоб їх вплив не перевищував готовності організації йти на ризик [6, с. 36]. Аналогічний принцип фіксують вітчизняні науковці. Наприклад, автор Варіанту 5 радить порівнювати ризик, що бере на себе компанія, з можливими доходами [4, с. 64]. У Варіантах 6 та 7 зазначено, що суб'єкти господарювання можуть взяти на себе лише обґрунтований ризик у допустимих розмірах [3, с. 318; 7, с. 182].

Серед зазначених систем принципів ризик-менеджменту майже кожен варіант містить мінімум один унікальний принцип, що не знаходить аналогів та є виключно здобутком наукової діяльності його автора.

У Варіанті 1 запропоновані *принцип інформативності*. Автор зазначає, що володіння інформацією не можна пов'язувати з особистою владою. Керівники повинні доводити інформацію про ризик до кожного працівника, необхідно забезпечити її вільний рух між усіма ланками організації. Також автором першого варіанта системи принципів ризик-менеджменту запропоновано *принцип документарності*. Зазначено, що існує необхідність реєстрації усіх етапів управління фінансовими ризиками, а інформацію треба зберігати у типових формах документів. При цьому буде сформовано базу ризиків, що є основою розробки наступних дій [9, с. 54].

У свою чергу Варіант 3 системи принципів ризик-менеджменту містить *принцип аналізу*. Під цим автор розуміє регулярний контроль ефективності процесу управління ризиком та внесення змін у разі необхідності [11, с. 12]. На нашу думку, більш коректною назвою буде «*принцип зворотнього зв'язку*». Оскільки мова йде саме про результат заходів з ризик-менеджменту на діяльність компанії, який може скорегувати процес управління фінансовими ризиками підприємства в разі необхідності.

Автор четвертого варіанта відзначає, що управління фінансовими ризиками необхідно пов'язувати з досягненням цілей, у тому числі з формуванням стратегії компанії [6, с. 36]. З нашої точки зору таке тлумачення відповідає *принципу цілепокладання*.

У Варіантах 6 та 7 запропоновано *принцип адекватності реакції*, що передбачає швидку реакцію на зміни, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації з метою попередження ризикових ситуацій [3, с. 318; 7, с. 182].

Аналіз зазначених систем принципів фінансового ризик-менеджменту виявив певну теоретико-методологічну колізію між ними. Автори Варіантів 6 та 7 визначають принцип мінімізації в управлінні фінансовими ризиками як зменшення ступеня впливу ризику на діяльність підприємства «...за допомогою лімітування, хеджування, страхування...» [3, с. 318; 7, с. 182]. На нашу думку, зазначений принцип ризик-менеджменту та його тлумачення є аналогом етапу управління фінансовими ризиками, що пов'язаний із прийняттям рішень та їх впровадженням стосовно виявлених ризиків, а отже не може бути включений до системи принципів.

Аналіз виявлених недоліків відзначених систем принципів ризик-менеджменту дозволяє виокремити наступні їх форми:

- відсутність уніфікації назв принципів;
- невідповідність назв і тлумачень принципів;
- рекомендаційний характер окремих систем принципів;

– окремі принципи, що є конкретними етапами та процесами управління фінансовими ризиками підприємства.

За результатами дослідження доцільно виокремити наступну систему принципів ризик-менеджменту підприємства: принцип цілепокладання, принцип обліку ризиків, принцип максимізації, принцип прогнозованості, принцип безперервності, принцип командності, принцип інформативності, принцип документарності, принцип «ризик-апетит», принцип гарантованості, принцип адекватності реакції, принцип зворотнього зв'язку.

Принципи запропонованої системи представлені у певній ієрархічній послідовності та містять логічний зв'язок, що обумовлений алгоритмом дій фінансового ризик-менеджменту.

Вихідним параметром є аналіз стратегічних цілей підприємства, в рамках яких необхідно розробити тактичні цілі з фінансового ризик-менеджменту (принцип цілепокладання). Відповідно суб'єкт господарювання формує карту з обліку ризиків, що пов'язані з невиконанням цілей організації (принцип обліку ризиків). У свою чергу це передбачає аналіз повного спектра можливих фінансових ризиків, що можуть зашкодити підприємству (принцип максимізації). Суб'єкт господарювання повинен передбачити усі можливі сценарії розвитку подій від найгіршого до найкращого та розрахувати відповідні фінансові результати (принцип прогнозованості). Аналіз та управління фінансовими ризиками підприємства необхідно звести до щоденної поточної роботи (принцип безперервності). Це також передбачає взаємодію усіх підрозділів компанії у процесі ідентифікації та оцінки ризиків (принцип командності). Реалізація зазначеного принципу неможлива без надання повної інформації працівникам компанії щодо ситуації на поточний момент, можливих загроз та інше (принцип інформативності). Всі заходи щодо управління фінансовими ризиками підприємства необхідно реєструвати. Інформація зберігається у типових формах документів (принцип документарності). При прийнятті рішення щодо відмови від ризику, його прийняття або передачі зауважується необхідності зіставлення можливих прибутків та збитків, які компанія може собі дозволити (принцип «ризик-апетит»). Реалізація заходів з мінімізації фінансових ризиків підприємства повинна містити обґрунтовані гарантії щодо результатів (принцип гарантованості). Відповідно аналіз та оцінка отриманих результатів можуть вплинути на політику з фінансового ризик-менеджменту підприємства (принцип зворотнього зв'язку).

Запропонована система принципів фінансового ризик-менеджменту узгоджує та поєднує думки вітчизняних і західних науковців та практиків стосовно принципів управління фінансовими ризиками, надає подальшого розвитку теоретично-методичному забезпеченню ризик-менеджменту підприємства.

Необхідно зазначити, що теорія ризик-менеджменту проходить період становлення, тому цілком імовірно, що в подальшому зазначена система принципів управління фінансовими ризиками може бути доповнена та розширена.

Список літератури

1. Большая Советская Энциклопедия (в 30 томах) [Текст] / глав. ред. А.М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – Т. 20. – 608 с.
2. Бусень, Л. Риск-менеджмент: проблемы организации [Текст] / Л. Бусень // Антикризисный менеджмент. – 2005. – № 4. – С.11-17.

-
3. Вітлінський, В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві [Текст] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480с.
 4. Гордонов, А.Г. Построение системы управления проектными рисками [Текст] / А. Г. Гордонов // Финансы и кредит. – 2004. – № 9 (147). – С.64-67.
 5. Даль, В. И. Толковый словарь русского языка [Текст] / В. И. Даль. – М.: Эксмо, 2009. – 735с.
 6. Карпенко, М. Риск как норма жизни [Текст] / М. Карпенко // Компаньон. – 2006. – №12. – С.36-38.
 7. Лук'янова, В. В. Економічний ризик [Текст] : навчальний посібник / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 462 с.
 8. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
 9. Нетыкша, О. Управление рисками [Текст] / О. Нетыкша // Финансовый директор. – 2004. – №10. – С.53-57.
 10. Ожегов, С. И. Словарь русского языка [Текст] / С. И. Ожегов. – М.: Советская энциклопедия, 1968. – 900 с.
 11. Стандарты управления рисками [Текст] / Материалы конференций компаний Leading Ventures Associates (London) // Финансовая консультация. – 2006. – №15-16. – С. 4-14.

РЕЗЮМЕ

Грабчук Оксана, Тимощенко Карине

Формирование системы принципов финансового риск-менеджмента

Рассмотрена сущность принципов риск-менеджмента. Проанализированы принципы управления финансовыми рисками, выделенные отечественными и западными учеными. В результате научного исследования по указанной проблематике предложен уточненный перечень принципов относительно управления финансовыми рисками предприятия, рассмотрены иерархия и логическая взаимосвязь принципов финансового риск-менеджмента.

RESUME

Grabchuk Oksana, Tymoschenko Karine

Forming of financial risk-management principles

The essence of risk-management principles is examined. The financial risk-management principles of native and foreign scientists are analysed. Concerning results of scientific investigation accurate enumeration of financial risk-management principles is offered. Hierarchy and logical correlation of financial risk-management principles is considered.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2010 р.

ШЛЯХИ ДОСЯГНЕННЯ СИНЕРГІЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ЗЛИТТЯХ І ПОГЛИНАННЯХ КОМПАНІЙ

Висвітлено суть синергії та особливості синергічного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній. Проаналізовано основні проблеми, які можуть виникати при злиттях і поглинаннях, і заважати досягненню запланованого синергічного ефекту. Визначено складові та важливість управлінської синергії в інтеграційних процесах. Окреслено основні шляхи досягнення синергічного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній.

Ключові слова

Злиття, поглинання, синергія, синергічний ефект, оцінка, ефективність, фінансова синергія, операційна синергія, управлінська синергія.

Ефективність діяльності організації в сучасних умовах господарювання залежить від прийняття своєчасних та економічно обґрунтованих рішень. Різноманітні умови розвитку компанії вимагають від менеджерів специфічних знань стосовно того чи іншого рівня розвитку бізнесу. Одним із шляхів динамічного розвитку компанії, а також збільшення частки ринку та підвищення капіталізації організації є злиття і поглинання інших суб'єктів господарювання.

Злиття та поглинання можна назвати «найбільш корпоративними» операціями. У процесі їх виконання кардинально змінюється корпоративний контроль над компанією, вибудовуються багатопверхові корпоративні організаційні структури. Незважаючи на складність проведення таких операцій на ринку корпоративного контролю, вони дозволяють менеджменту компанії швидко наростити її обсяги та змінити розподіл сил у галузевій конкуренції. Такі серйозні операції потребують ретельного аналізу – як попереднього, при їх плануванні і розробці, так і після укладання угоди об'єднання для узагальнення накопиченого досвіду та тенденцій розвитку.

Хоча сьогодні спостерігається популярність розвитку бізнесу шляхом злиттів і поглинань та з'являється значну кількість угод протягом останніх років. Часто вони не забезпечують бажаного ефекту, не створюють додаткової вартості для учасників, хоча й вимагають тривалого і недешевого процесу юридичних і фінансових перемовин. Так, згідно з дослідженнями Bain & Company більше 90 % злиттів і поглинань не призводять до фінансового успіху, 70 % злиттів і поглинань не призвели до збільшення доходів акціонерів, а в 50 % випадків акціонери

взагалі зазнавали збитків [1, с. 33].

На вітчизняному ринку питанням оцінки ефективності злиттів і поглинань присвячено незаслужено мало уваги. Однак відповідь на запитання, чи створює угода додаткову вартість (синергію), допомагає прийняти рішення про її укладання. Але відсутність універсальної методики оцінки ефекту синергії не дозволяє ефективно управляти процесами злиттів і поглинань.

Основною метою статті є пошук шляхів підвищення ефективності процесів злиття і поглинання на вітчизняному ринку. Для досягнення поставленої мети визначено і виконано такі завдання:

встановити суть синергії та особливості синергічного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній;

проаналізувати основні проблеми, які можуть виникати при злиттях і поглинаннях, і заважати досягненню запланованого синергічного ефекту;

оцінити складові та важливість управлінської синергії в інтеграційних процесах;

визначити основні шляхи досягнення синергічного ефекту при злиттях і поглинаннях компаній.

У 2009 році обсяг світового ринку злиттів і поглинань (M&A — mergers and acquisitions) скоротився на 34% — до мінімального за останні шість років рівня в \$1,6 трлн. Загальна вартість угод зменшилася за минулий рік на 60% і становила у 2009-му \$75,9 млрд. — проти \$191,8 млрд. у 2008 році. В Україні крім купівлі «групою російських інвесторів» контрольного пакету акцій української металургійної корпорації «Індустріальний союз Донбасу», мабуть, взагалі згадати нема чого. Але й ця угода стане надбанням 2010 року, оскільки завершена у 2009-му не була. Якщо обсяг

угод в 2008 році становив близько \$6 млрд., то в 2009-му угод зі злиття й поглинання здійснено лише на \$200 млн. (без урахування продажу ІСД, де сума угоди оцінюється в \$2–2,5 млрд. [2, с. 38].

Злиття і поглинання дозволяють компаніям вирішувати багато стратегічних завдань: отримання ефектів масштабу, розширення географії діяльності, посилення ринкових позицій або фінансової потужності, перехід у нові, перспективніші галузі, доступ до передових технологій. Але при визначенні політики злиттів і поглинань компанії не обмежуються «стратегічною привабливістю» нових активів, а уважно вивчають всі реальні можливості створення вартості. Вартість у злиттях і поглинаннях часто створюється за рахунок синергічних ефектів.

Вартість, яку можуть створити синергічні ефекти, визначається на основі порівняння внутрішніх можливостей компанії і кандидатів на злиття або поглинання. В узагальненому вигляді розрахунок проводиться підсумовуванням економій на масштабі (ефекту, що отримується за рахунок об'єднання управлінського персоналу, функціональних служб і т. п.) і таких ефектів масштабу, як перехресні продажі, доступ до нових ринків, трансфер технологій, розширення географії присутності з новими можливостями (збільшенням ринкової потужності, операційними і фінансовими можливостями). Від цього необхідно відняти витрати на реалізацію таких ефектів [3].

«Синергія» — один із найпоширеніших термінів у лексиконі українських і російських топ-менеджерів. Саме цим поняттям вони пояснюють необхідність угод M&A. Справді, згідно з теорією, синергія, що виникає після злиття, здатна виявлятися практично в усіх сферах життєдіяльності компаній, починаючи з економії на сировині й закінчуючи залученням дешевого позикового капіталу.

Угоди злиттів і поглинань переслідують мету отримання «синергії» – додаткового ефекту від об'єднання ресурсів компаній або операцій декількох компаній. Очікуваний ефект, збільшення доходів і зниження витрат, зазвичай, описується наступною схемою (табл. 1).

У таблиці схематично зображені наступні аспекти:

А – збільшення доходів за рахунок поліпшення каналів збуту і спеціалізації, отримання стратегічних переваг у конкурентному середовищі, посилення позиції на ринку;

В – зниження витрат за рахунок економії масштабів, економії на вертикальній інтеграції, взаємодоповнюючих ресурсів;

С – зниження податків, більше використання позикових засобів і краще використання внутрішніх джерел інвестицій;

Д – зниження вартості капіталу, вартості розміщення цінних паперів.

Наприклад, ЗАТ «Високовольтний союз» з'явилося в результаті злиття Рівненського заводу високовольтної апаратури та російського Нижньотуринського електроапаратного заводу. Російський виробник на момент угоди мав хороші позиції з просування схожої продукції у себе на батьківщині, а українське підприємство виробляло затребуваний у Росії продукт.

Синергічний ефект виявився і від поглинання

компанією «УкрАВТО» (ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод») польського виробника комплектуючих для автомобілів. Хоча ця угода стала лише продовженням багаторічної співпраці ЗАЗ та Fabryki Samochodow Osobowych. Після банкруства південнокорейського чеболя Daewoo, до якого входили FSO та ЗАЗ, а також падіння польського ринку автомобілів, понад 70% продукції FSO були затребувані лише в Україні. Українське підприємство не хотіло втрачати постачальника комплектуючих, тому й було вирішено купити завод, хоча до стратегічних планів компанії така операція і не входила [4, с. 33].

На практиці для максимізації ефекту синергії необхідно ретельно вибирати тип злиття, мету і стратегію. Потрібний реалістичний підхід до оцінки компаній, уміння передбачати проблеми і результати. Автоматично ефект синергії не з'являється – необхідно ретельно шукати і підбирати джерела синергії і планувати їх. Але дуже багато компаній, здійснюючи подібні операції, не усвідомлюють, що необхідно докласти додаткові зусилля для того, щоб досягти синергії, а також не завжди усвідомлюють те, що синергію потрібно вміти зберегти.

У таблиці 2 перелічено основні проблеми після операцій злиття і поглинання.

Важливим аспектом ефективності злиттів і поглинань є можливі шляхи досягнення синергії. На практиці більшість фахівців вважає, що досягнення синергічного ефекту можливе, перш за все, за рахунок операційної і фінансової синергії. Пояснюється це тим, що ці види можливо розрахувати і оцінити кількісними фінансовими показниками. Однак далеко не завжди фахівці звертають достатню увагу на управлінську синергію, яка проявляється не так швидко, як фінансова, і, окрім цього, потребує більше зусиль і часу.

Основні елементи управлінської синергії зображено на рис. 1.

Результати аналізу провалів злиттів і поглинань показують, що вони мають місце через помилки у розробці стратегічних планів та неправильну оцінку потенціалу синергії. Щоб досягнути бажаних синергічних ефектів, фахівці радять враховувати наступні аспекти:

Для початку керівникам необхідно критично оцінити синергічні ефекти – надто часто їх величина виявляється завищеною, а також можливі витрати та негативні ефекти об'єднання, такі, як втрата клієнтів чи труднощі запровадження єдиного стандарту обслуговування клієнтів в компаніях. Ймовірно, обсяг одноразових витрат при злитті виявиться значно більшим. Особливу увагу необхідно звернути на підбір команди, яка буде проводити злиття: до неї повинні бути залучені професіонали, які здатні завдяки своїм знанням компенсувати недостатність інформації.

У ході аналізу ефективності злиттів і поглинань варто оцінювати можливу реакцію інвесторів. Якщо курс акцій компанії, яка поглинається, впаде після оголошення про майбутню угоду, значить інвестори вважають вигоди від поглинання сумнівними або ж ціну компанії – завищеною.

Необхідно знати, що в процесі купівлі компанії часто виникає ситуація, подібна на аукціон, тобто компанії-покупці конкурують одна з одною. Тому потрібно уважно приймати рішення про участь у такому заході.

Таблиця 1. Очікуваний синергічний ефект в результаті злиттів і поглинань

А	Зростання прибутку	Ефект синергії	↑
В	Мінімізація витрат		↓
С	Мінімізація податків		↓
Д	Зниження вартості капіталу		↓

Таблиця 2. Основні проблеми після операцій злиття і поглинання [4, с. 34]

У теорії	Проблема після М&А		На практиці	
Ретельний відбір об'єкта для угоди	←	Переоцінка синергічних ефектів	→	Перепродаж активу, який насправді виявився непотрібним
Передбачені в договорі купівлі-продажу пункти відповідальності продавця за своїми податковими, кредитними та іншими зобов'язаннями	←	Юридичні, податкові, технічні труднощі	→	Спроби домовитися з колишнім власником постфактум, вирішення проблем у міру їх виникнення після М&А
Узгодження кожного кроку компанії з консалтерами	←	Реструктуризація адміністративних, фінансових, бухгалтерських, збутових та інших процесів	→	Рішення приймаються самостійно, консалтерів залучають лише під певні заходи
Заздалегідь продуманий механізм розподілу посад	←	Масові звільнення	→	Список майбутніх управлінців складається після М&А, з персоналом ведуться тривалі переговори про нові призначення, конкуренція між працівниками, боротьба за кращі посади, звільнення не згодних працювати на нових умовах (зазвичай кращих працівників)
Докладний звіт правил поведінки, санкції за невиконання правил, внутрішній PR (випуск корпоративного видання, клуби за інтересами та ін.)	←	Різниця в корпоративній культурі	→	Працівники звикають до нових правил у процесі роботи
Зовнішній PR: прес-конференції за підсумками діяльності новоствореної компанії (місяця, кварталу, півріччя), заходи для ЗМІ, партнерів і клієнтів	←	Погіршення сприйняття бренду компанії	→	Зміни в компанії стають надбанням громадськості лише після того, як всі проблеми вирішено — зазвичай через 1-1,5 року



Рис. 1. Складові управлінської синергії при злиттях і поглинаннях*

* складено автором самостійно на основі [5]

Злиття може підвищити ефективність компаній, які об'єднуються, але воно ж може погіршити результати поточної виробничої діяльності, посилити тягар бюрократії.

У процесі поглинання часто неправильно оцінюються активи та зобов'язання компаній, які поглинаються. Можна недооцінити витрати, пов'язані з модернізацією обладнання у цій компанії, зобов'язання по гарантійному обслуговуванню, охороні оточуючого середовища та ін.

Часто недооцінюються необхідні інвестиції для здійснення угоди по злиттю чи поглинанню [6, с. 55].

Синергійний ефект не завжди матеріалізується там, де його очікують. Крім цього, якщо компанія фокусується тільки на досягненні синергійного ефекту в області економії витрат, вона втрачає можливість отримання всіх запланованих вигод від угоди, в тому числі і від можливої синергії в області доходів.

Експерти M&A пропонують ще в процесі переговорів ретельно структурувати умови угоди, щоб договір купівлі-продажу містив у собі всі форс-мажорні обставини на кшталт несплати податків колишнім власником, неповернення дебіторських боргів або поломки обладнання.

У процесі укладання угоди чи не обов'язковим вважається залучення консалтерів. А ось реструктуризацію бізнесу після оборудки аналітики радять здійснювати самостійно. Це дозволить власнику постійно тримати руку на пульсі підприємства і не дасть новій компанії розвалитися під тиском безлічі змін та стандартів. Не обійтися і без внутрішнього та зовнішнього PR: ринок, як і працівників «злитих» компаній, слід постійно інформувати про те, що відбувається в компанії. Адже недобра слава переслідує компанії, що пройшли M&A, частіше, ніж стабільний бізнес.

Тому на основі проведеного аналізу теорії і практики здійснення операцій злиття/поглинання можна

запропонувати схему досягнення синергії (рис. 2).

У даному процесі розглянуто не всі, але основні аспекти, які повинні бути врахованими учасниками інтеграційних процесів. Наприклад, серйозною проблемою є різниця в корпоративній культурі злитих компаній. Різниця в бізнес-менталітеті — це та проблема, з якої випливають усі інші проблеми бізнесу після M&A.

Таким чином, проблема розробки комплексної моделі та методики оцінки величини ефекту синергії має величезне значення як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємств, оскільки сучасні організації не можуть ефективно розвиватися, не маючи можливості достовірно оцінити такий найважливіший критерій відбору потенційних компаній-цілей для укладання угод M&A, як ефект синергії.

У міжнародній практиці злиття і поглинання зарекомендували себе як один з ключових інструментів стратегії швидкого розвитку бізнесу. Значна частина привабливості подібних операцій зосереджена навколо синергійного ефекту, і кожне поглинання повинне оцінюватися в світлі ймовірності досягнення передбачених синергійних ефектів.

Однак часто компаніям не вдається реалізувати потенціал синергій через відсутність належного досвіду, неготовність менеджерів до управління змінами в результаті злиття та відсутністю навичок керування великими проектами та програмами. У багатьох вітчизняних компаніях не тільки не вимірюють ефект від управління синергією, але і при укладанні самої угоди оцінка джерел синергії або взагалі не здійснюється, або ж проводиться поверхнево.

На сьогоднішній день жоден з методів оцінки ефекту синергії не відповідає потребам і очікуванням компаній, що беруть участь в операціях злиття (поглинання), а тому існує нагальна необхідність у вдосконаленні моделі оцінки ефекту синергії на основі використання різних методів.



Рис. 2. Процес досягнення синергії від злиття/поглинання компаній*

* складено автором самостійно на основі [7]

Список літератури

1. Эксперты: более 90% слияний и поглощений экономически неоправданны / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.maonline.ru/analitika-ma/4873.html>.
2. Портна Ксенія. Сфера злиття [Текст] / Ксенія Портна // Контракти. - 2010. - № 8. - С. 38-39.
3. Газин Г. Наука поглинень [Текст] / Газин Г., Манаков Д // Вестник McKinsey. - 2004. - № 2.
4. Шкарпова Олена. Життя після поглинання [Текст] / Олена Шкарпова // Контракти. - 2006. - № 16. - С. 33-35.
5. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы [Текст] / Ю.В. Игнатишин. - СПб.: Питер, 2005. - 208 с.

-
6. Лысенко Д.В. Анализ эффективности слияний и поглощений [Текст]/ Лысенко Д.В // Аудит и финансовый анализ. – 2008. - № 4. - С. 41-60.
 7. Кокоба А. Необъяснимый сферхэффект [Текст]/ А. Кокоба// Инвестгазета. – 2009. - № 10.
 8. Bradley M. Synergetic gains from corporate acquisitions and their division between the stakeholders of target and acquiring firms // Journal of Financial Economics, 1998, 21, pp. 3-40.
 9. Маршак А. Эффективные слияния и поглощения / Маршак А [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/338280/>
 10. Рид Стэнли Фостер. Искусство слияний и поглощений [Текст]/ Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу.; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2006. – 958 с.

РЕЗЮМЕ

Дейнека Юрий

Пути достижения синергетического эффекта при слияниях и поглощениях компаний

Отражена суть синергии и особенности синергетического эффекта при слияниях и поглощениях компаний. Проанализированы основные проблемы, которые могут возникать при слияниях и поглощениях, и могут препятствовать достижению запланированного синергетического эффекта. Определены составляющие и важность управленческой синергии в интеграционных процессах. Определены основные пути достижения синергетического эффекта при слияниях и поглощениях компаний.

RESUME

Deyneka Yuriy

Ways of achievement of synergistic effect at mergers and acquisitions of companies

In the article the essence of synergy and feature of synergistic effect at mergers and acquisitions of companies is reflected. Basic problems which can arise up at mergers and acquisitions are analyzed. Constituents that importance of administrative synergy in integration processes are considered. Basic ways of achievement of synergistic effect at mergers and acquisitions of companies are proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ

На розвиток ринку праці суттєво впливає міграція населення, яка зумовлена соціальними та економічними чинниками. Трудова міграція досягнула значних масштабів, значно впливає на поведінку економічних агентів – учасників ринку праці, змінює принципи їхньої взаємодії, встановлює нові правила і норми, які визначають подальший розвиток суспільства. В статті досліджено вплив міграційних процесів на стан і розвиток регіонального ринку праці.

Ключові слова

Населення, трудовий ресурс, міграція, трудовий мігрант, ринок праці, середовище відтворення трудового ресурсу, світовий ринок праці, регіональний ринок праці.

Прагнення України до інтеграції у світове господарство та пов'язані з цим проблеми формування економіки відкритого типу вимагають нових підходів до вивчення процесів, які відбуваються на ринку праці. Перехідний період характеризується переміщенням людських ресурсів, яке зумовлене соціальними та економічними чинниками. Трудова міграція досягнула значних масштабів та суттєво впливає на поведінку економічних агентів – учасників ринку праці, змінює принципи їхньої взаємодії, встановлює нові правила та норми, які визначають подальший розвиток суспільства.

Вагомий внесок у вивчення питання інтернаціоналізації робочої сили, теорії і практики перерозподілу робочої сили, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів й удосконалення організаційно-економічних механізмів їх регулювання за умов перехідної економіки зробили провідні вітчизняні вчені Д. Богиня, В. Геєць, М. Долішній, С. Злупко, Е. Лібанова, У. Садова, Л. Семів. Дана тема розглядалася і в працях зарубіжних вчених: С. Брю, В. Врума, П. Кругмана, М. Курбатова, Є. Щепанського.

Незважаючи на це, сучасний стан ринку праці в Україні є недостатньо вивченим: процеси, які відбуваються в країні, мало досліджуються, вивчення ситуації обмежується поверхневим аналізом існуючої статистичної інформації, недостатньо аналізуються реальні причини та наслідки цих суспільних явищ. Разом з тим, обсяги міграції населення України, нарощування інтенсивності, залучення до неї значної кількості працівників актуалізують вивчення цього процесу. Потребує аналізу і проблема ефективного державного впливу на процеси трудової міграції з урахуванням

особливостей, історичних передумов формування сфери зайнятості, факторів та форм міграції.

У загальному розумінні ринок праці визначають [1] як складну систему економічних відносин з обміну індивідуальної здатності до праці на фонд життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили та розміщення працівника в системі суспільного поділу праці за законами товарного виробництва й обігу.

Праця є специфічним товаром, тому не варто розглядати ринок праці з позиції класичного вивчення попиту і пропозиції. Окрім працедавців, які формують пропозицію на ринку робочих місць, найманих робітників, які створюють попит на робочі місця, потрібно вказати ще на одного учасника – державу, яка виступає у ролі арбітра, що прямо чи опосередковано має можливість впливати та регулювати їх відносини.

Ринок праці повинен розглядатися як система у багатьох зрізах, залежно від завдання та об'єкта дослідження. Саме тому потрібно наголосити на поняттях, які визначають та поповнюють поняття ринку праці.

Супутнім поняттям, яке доповнює, а подекуди і підмінює поняття ринку є поняття середовища прикладання праці. На певній території існують економічні, політичні, демографічні, природно-кліматичні, екологічні умови та фактори, що взаємодіють між собою, утворюючи середовище, в якому працює сукупність підприємств та організацій. Підприємства, здійснюючи свою діяльність, плануючи використати доступні ресурси даної території, створюють таким чином попит на ці ресурси, зокрема і на робочу силу. Середовище прикладання праці - це фактично сукупний попит на робочу

силу, або в іншому ракурсі – сукупна пропозиція робочих місць.

Зокрема, споживаючи працю як ресурс, керівництво підприємства прагне розмістити виробництво у місці, у якому локалізований трудовий ресурс потрібної якості. Однак, з розвитком виробництва, при зміні виробничих потужностей змінюються і вимоги стосовно якості робочої сили.

Сучасне виробництво є складною системою, яка вимагає для свого обслуговування працівників різноманітної кваліфікації та спеціалізації. Малоймовірно є те, що у межах окремо взятого регіону будуть локалізовані в потрібній кількості трудові ресурси необхідної якості. Цей факт підтверджується концепцією Б. Йохансона та Г. Карлсона [2], згідно з якою потреба у кваліфікації персоналу постійно змінюється. На початку впровадження інновації відчувається гостра потреба у фахівцях високого класу. На стадії масового виробництва – потреба у них зменшується, натомість вона зростає в працівниках нижчої кваліфікації.

Умовами розташування підприємства на певній території є забезпеченість у достатній кількості необхідними для ведення господарської діяльності ресурсами. Однак, забезпеченість місцевості трудовими ресурсами потрібної якості не є гарантом продуктивної роботи підприємства. Не останню роль відіграє наявність сприятливого мікроклімату для ведення господарської діяльності, який забезпечується державними органами влади.

Роботодавець (у розумінні власника капіталу) змушений підпорядковуватися законодавству країни, на території якої він працює. Власник капіталу стратегію діяльності будуватиме враховуючи, окрім можливості доступу до ресурсів виробництва, економічну, політичну ситуацію в державі. Переглянувши всі можливості місцевості, наявність та доступність ресурсів, економічний клімат, керівництво фірми робить висновок про доцільність розташування виробництва на даній території.

Для прийняття управлінського рішення та планування діяльності у конкретних умовах використовують виробничі функції, за допомогою яких здійснюється оцінка наслідків впливу факторів.

Використовуючи переваги регіону, споживаючи блага, фірма також робить внесок у розвиток території: створює робочі місця, чим підвищує загальний рівень життя та знижує соціальну напругу; розвиває невиробничу інфраструктуру, завдяки чому зростає якість життя співробітників; здійснює обов'язкові виплати до місцевих бюджетів, які використовуються владою на розвиток території.

Важливим поняттям є середовище відтворення трудового потенціалу. Це поняття тісніше пов'язане з поняттям території і поєднує у собі сукупність факторів, які визначають кількість населення території, та доступність факторів, які сприяють підвищенню якості трудового потенціалу. Середовище відтворення трудового потенціалу – це, фактично, загальна пропозиція робочих місць.

Трудовий потенціал – це сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність [2].

Метою державної політики розвитку трудового потенціалу є створення правових, економічних, соціальних і організаційних засад щодо його збереження, відтворення та розвитку, спрямованих на створення

умов для: поліпшення природної бази формування робочої сили; отримання професійно-технічної та вищої освіти, професійних послуг з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації відповідно до суспільних потреб; здійснення повної продуктивної зайнятості; запобігання масовому безробіттю; поліпшення охорони праці, зниження ризику втрати здоров'я і життя працюючих на виробництві; забезпечення соціального захисту працюючого і непрацюючого населення; посилення відтворювальної, стимулюючої та регулюючої функцій заробітної плати; забезпечення зростання реальних доходів населення; забезпечення захисту прав і гарантій громадян у сфері соціально-трудова відносин [3].

Державними органами здійснюється соціальний захист населення різних вікових і соціальних груп, забезпечується можливість здобуття відповідного кваліфікаційного рівня, здійснюється регулювання соціально-економічних відносин між роботодавцем та працівником. Регулювання державного ринку праці має стратегічне значення. Держава як суспільний інститут має зобов'язання перед громадянами, законодавством забезпечено певні соціальні гарантії власним громадянам. З іншого боку праця громадян, додаткова вартість, яку вони створюють, є джерелом національного багатства.

Основне завдання держави – створити сприятливі умови, у яких співпраця роботодавців і працівників буде оптимальною і взаємовигідною. Тому виникає потреба дослідження позицій сторін, які укладають трудовий договір

Виходячи з означення сфери прикладання праці та середовища відтворення трудового потенціалу, можна в загальному визначити ринок праці як складну систему взаємовідносин стосовно узгодження сукупної пропозиції наявної робочої сили та сукупного попиту на працю.

Ринки праці не зосереджено в одній точці, вони мають просторову, територіальну протяжність. Розглядаючи ринок праці як середовище, у якому формується попит і пропозиція на робочу силу, насамперед розглядають географічний простір. Тому прийнято виділяти [2]:

- локальний ринок праці,
- регіональний ринок праці,
- національний ринок праці,
- світовий ринок праці.

Цей підхід можна застосувати і для визначення географічної приналежності середовища прикладання праці і середовища відтворення робочої сили. Тут також можна розглядати: локальний, регіональний, державний та світовий рівень відтворення робочої сили та прикладання праці відповідно.

Потрібно зауважити, що кожен із суб'єктів ринку праці наповнює змістом окремо взяті поняття зі своєї точки зору, керуючись власними інтересами та можливостями, пропонуючи власні критерії та параметри.

Дослідимо ці визначення з позиції кожного учасника трудового договору.

Працівник, аналізуючи доступність робочих місць, поділятиме сукупну множину середовищ застосування праці на:

- робочі місця в локальному околі місця проживання;
- робочі місця в околі близької досяжності, які не потребують зміни місця проживання;
- робочі місця, які потребують зміни місця проживання, разом з тим, не потребують виїзду за межі держави;
- робочі місця, які потребують зміни місця проживання (цей рівень виокремлюється, адже зі зміною країни перебування працівник виходить за правове поле держави, громадянином якої є).

Роботодавець за територіальною належністю поділятиме працівників на:

- місцеве населення, яке проживає безпосередньо у місцевості розташуванні підприємства;
- залучених працівників з інших регіонів країни;
- іноземних громадян.

В оптимальному випадку, працівник знаходить робоче місце в околі проживання. Займаючись підбором персоналу, керівництво підприємства також розглядатиме першоджерелом робочої сили саме локальний ринок праці. Такі міркування логічні та не потребують додаткових коментарів.

Баланс локального попиту та локальної пропозиції утворюють ринкову ціну на робочу силу в окремо взятому локальному околі. Однак, становлення ціни лише частково визначається співвідношенням попиту та пропозиції на локальному ринку праці. Такий ринок тільки визначає певні межі оцінки праці як виробничого ресурсу. У вказаному випадку частина працівників не погодиться працювати на запропоновану оплату, якщо її рівень не достатній для того, щоб задовольнити їх запити. Працівники мігруватимуть у пошуках робочого місця, розглядатимуть варіанти на ширших околах: регіональному, державному або ж світовому ринках.

Територіальне переміщення робочої сили у пошуках відповідної вакансії пов'язане з витратами на подолання відстані, до місця прикладання праці, а можливо і зі зміною місця проживання. Міграція диктується постійно зростаючими вимогами населення до рівня життя, включаючи не тільки матеріальні, але й духовні якості.

Потоки трудових міграцій в Україні мають доволі чітку географічну спрямованість: переважно здійснюються до найближчих країн або більш віддалених країн, але з більш привабливою економічною ситуацією. В період 2007–2008 рр. основними країнами – реципієнтами стали: Російська Федерація (597,9 тис. осіб), Італія (186,7 тис.), Чеська Республіка (150,5 тис.), Польща (82 тис.), Угорщина (47 тис.), Іспанія (40 тис.), Португалія (36 тис. осіб) [4].

Потреби індивіда встановлюють нижню допустиму межу оцінки праці. Варто зауважити, що нижня допустима межа не має нічого спільного з законодавчо встановленим мінімальним прожитковим мінімумом. Людина складає набір потреб, оцінюючи стандарти рівня життя того прошарку суспільства, до якого вона себе відносить. Тому при пошуках роботи, працівник намагатиметься отримати заробітну плату, яка задовольнить сформовані середовищем існування потреби, дасть можливість забезпечити достатній рівень життя для себе і своєї родини.

Можливості підприємств встановлюють верхню допустиму межу оплати праці, при якій товар залишатиметься конкурентноздатним, а виробництво рентабельним. Як приклад наведемо випадок, коли пропонується роботодавцями ціна на робочу силу не досягає очікуваного працівниками рівня через об'єктивні причини. Невисокий рівень технологічного оснащення виробництва, яке орієнтоване на екстенсивне використання ресурсів, зокрема трудових, призводить до низької віддачі праці незалежно від прикладених зусиль працівника. На жаль, саме така ситуація має місце на переважній більшості вітчизняних підприємств.

Логічним буде припустити, що внаслідок взаємодії сукупного попиту та пропозиції на працю на локальному рівні, встановлюється рівноважна ціна.

У випадку існування надлишку робочої сили працівники змушені будуть розглядати пропозицію про працевлаштування на наступному рівні і т.д. У випадку існування дефіциту робочої сили, підприємства будуть

шукати шляхи залучення працівників з іншої місцевості.

Однак, в Україні у 2006-07 роках виникла парадоксальна ситуація: на локальному, регіональному та державному рівнях існувала гостра потреба в працівниках робітничих професій, і в той же час, спостерігалася масова міграція працівників вказаної кваліфікації за кордон.

Зовнішній ринок праці може мати суттєвий вплив на ринкову вартість праці. Роботодавці, оцінюючи ситуацію на локальному ринку праці, можуть прийти до висновку про недоцільність встановлення високої верхньої ціни на працю, якщо на зовнішньому ринку спостерігається надлишок робочої сили. Тоді є можливість отримати працівників (заробітчани) за значно меншу ціну, ніж та, за якою б погоджувались працювати місцеві жителі.

Для регулювання зовнішньої міграції застосовується система законів, які стримують або дозують зовнішній надлишковий приплив робочої сили.

Держави-реципієнти робочої сили в міру потреб в додатковій робочій силі також контролюють кількість працівників, які перетинають кордон в пошуках роботи. Зрозуміло, що чисельність трудових мігрантів та їхній правовий статус за країнами перебування великою мірою визначається відкритістю місцевої міграційної політики та сприятливістю національного трудового законодавства. Так в період за 2007-2008 роки кількість трудових мігрантів сягнула 1264,3 тис. осіб [4].

Найповнішою мірою правовий статус трудових мігрантів було оформлено у Чеській Республіці, Португалії та Іспанії. У цих країнах більше половини трудових мігрантів з України отримало дозвіл на проживання та роботу. Найбільша частка осіб без офіційного статусу спостерігалася серед трудових мігрантів в Польщі та Італії.

Парадоксальним залишається той факт, що населення України мігрує у пошуках роботи у держави, де рівень безробіття майже на такому ж рівні що і на Батьківщині, а інколи й вищий.

Для ефективного аналізу ситуації на ринку праці потрібно усвідомити, що Україна є державою із відкритою економічною системою. Український ринок праці давно вже є складовою частиною світового ринку праці. Наслідком цього, а також нерозважливого ставлення до власного трудового ресурсу, є те, що Україна стала однією з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі.

Зовнішня трудова міграція стала об'єктивною реальністю сьогодення. Формування міграційних потоків почалося в кризових умовах, характерними особливостями яких була низька заробітна плата на вітчизняних підприємствах та вимушена неповна зайнятість. Сьогодні постає питання, чи позбулася вітчизняна економіка факторів зовнішньої трудової міграції. Наскільки реально у теперішніх умовах забезпечити оплату праці, яка б забезпечувала належний рівень життя населення? Відповідь закорінена у продуктивності праці працівників, адже від цього залежать реальні доходи українців.

У сталих економічних умовах граничні темпи зростання реальної заробітної плати та реальних доходів не повинні перевищувати реальні темпи зростання продуктивності праці як в економіці загалом, так і в її основних галузях.

Варто пам'ятати, що продуктивність праці підприємства прямо залежить від рівня оснащення основних фондів, який на даний момент не є високим, внаслідок спрацювання існуючої бази та невеликих інвестицій у їх розвиток. Отже, можна зробити невтішний прогноз стосовно динаміки зростання продуктивності праці.



Рис. 1. Трудові мігранти за правовим статусом у країнах перебування [4].

Що це означає для пересічного українця? В українській економіці низькі темпи зростання продуктивності праці кінець кінцем призведуть до зниження рівня заробітної плати робітників; у протилежному випадку вищий рівень заробітної плати повинен зрівноважуватися зростанням цін. Проте таке зростання цін негативно позначиться на конкурентноздатності продукції.

Ситуація, що склалася, вимагає розроблення науково-обґрунтованого бачення подальшого розвитку трудового потенціалу, яке може бути покладено в основу практичних дій, спрямованих на кардинальне поліпшення стану справ у цій сфері. Серед них основними

мають стати: створення належних умов для повноцінного відтворення трудового потенціалу і професійно-інтелектуального розвитку; створення можливостей для продуктивного його використання через відповідне економічне підґрунтя, збалансований розвиток, впровадження системи стимулів до праці, забезпечення умов праці і життя, а також реалізація соціальних гарантій зайнятого і незайнятого населення в умовах формування ринкових відносин, що створить передумови для поліпшення всіх параметрів формування трудового потенціалу.

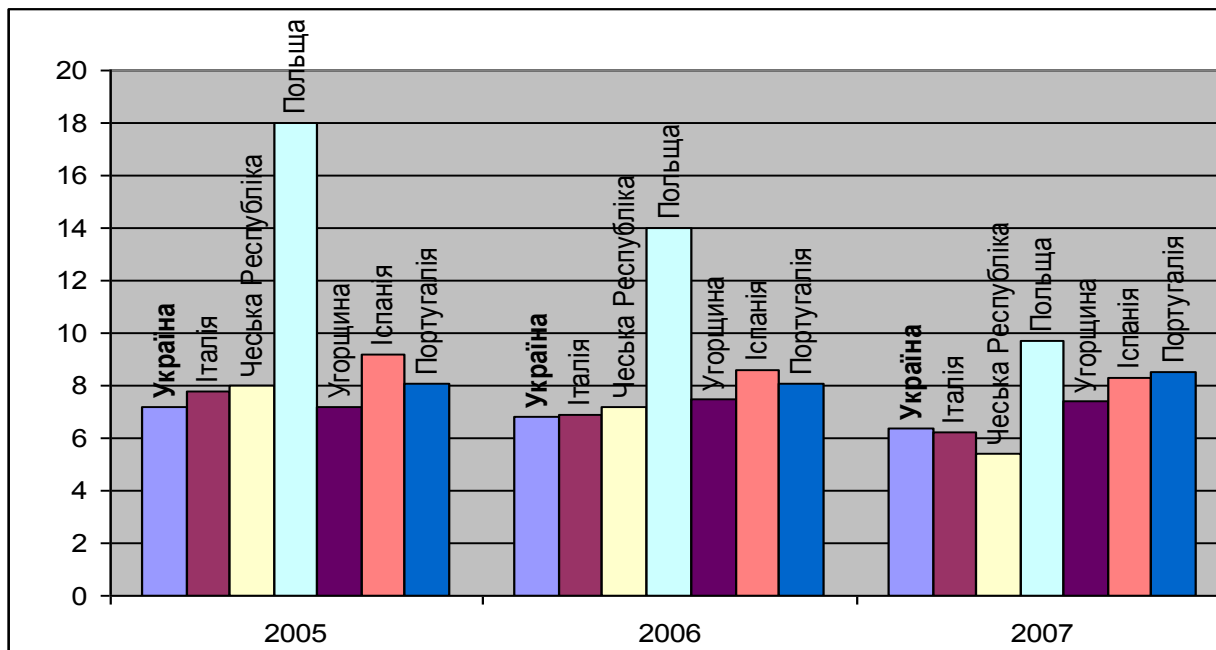


Рис. 2. Рівень безробіття населення в Україні та країнах Європейського Союзу [4]

Список літератури

1. Управління трудовим потенціалом [Текст] : навч. посібник / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Садова, У. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз [Текст] / У. Садова, Л. Семів ; під ред. М. І. Долишнього. – Львів: ДПА Друк, 2000. – 264 с.
3. Теоретичні аспекти регулювання ринків праці в регіоні [Електронний ресурс] / Д. М. Стеченко, А. В. Григорович. – Режим доступу : <http://www.univer.km.ua/visnyk/162.pdf>.
4. Зовнішня трудова міграція населення України [Текст] / Український центр соціальних реформ. – К. : Український центр соціальних реформ, 2009.

РЕЗЮМЕ

Дронь Евгения

Трудовая миграция как фактор влияния на национальный рынок труда

На развитие рынка труда существенно влияет миграция населения, которая предопределена социальными и экономическими факторами. Трудовая миграция достигла значительных масштабов, значительно влияет на поведение экономических агентов – участников рынка труда, изменяет принципы их взаимодействия, устанавливает новые правила и нормы, которые определяют последующее развитие общества. В статье исследуются влияние миграционных процессов на состояние и развитие регионального рынка труда.

RESUME

Dron' Evgeniya

Labour migration as factor of Influence on national labour market

On market of labour development migration of population, which is predefined social and economic factors, influences substantially. Labour migration attained considerable scales, considerably influences on the conduct of economic agents – participants of labour-market, changes principles of their co-operation, sets new rules and norms which determine subsequent development of company. In the article probed influence of migratory processes on the state and market of labour development.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2010 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Здійснено аналіз існуючих методик класифікації дебіторської заборгованості та подано оновлену методику групування дебіторської заборгованості та її удосконалення для цілей бухгалтерського обліку.

Ключові слова

Дебіторська заборгованість, класифікація, довгострокова та поточна дебіторська заборгованість, об'єкти дебіторської заборгованості.

Досліджуючи питання заборгованості, необхідно звернути увагу на велику кількість її видів. А тому варто окремо розглянути питання її класифікації заборгованості.

На нашу думку, трактувати класифікацію дебіторської заборгованості варто як угруповання розрахунків з дебіторами за певною ознакою залежно від мети, для досягнення яких вона проводиться.

Дебіторська заборгованість як об'єкт бухгалтерського обліку викликає чималий інтерес зі сторони вітчизняних та зарубіжних науковців. Необхідно відзначити, що для ефективного управління заборгованістю, у тому числі і дебіторською, необхідно знати її види, типи операцій та порядок відображення в обліку. Однак питання класифікації дебіторської заборгованості залишається на сьогодні мало вивченим та дослідженим. Потребує окремого розгляду питання її класифікації.

Загальні проблеми класифікації дебіторської заборгованості розглядалися як вітчизняними, так і зарубіжними авторами, зокрема: В. Астаховим, С. Березою, І. Бланком, Т. Бутинець, А. Загороднім, П. Камишановим, Н. Каморджановою, Г. Кірейцевим, Ж.-Б. Коллі, С. Кузнєцовою, Н. Малюгою, Н. Ткаченко та іншими науковцями.

Здійснюваний аналіз наукових джерел дозволяє зробити висновок про наявність різних класифікаційних ознак дебіторської заборгованості. Водночас необхідно зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості здійснюється обліковцями суто в межах рахунків, передбачених Планом рахунків, або ж лише за однією певною ознакою. У більшості країн світу існують лише загальні правила щодо класифікації дебіторської заборгованості, які є рекомендаційного, а не директивного характеру. Рішення про порядок розташування різних видів дебіторської

заборгованості у балансі та ступінь деталізації цих статей приймає саме підприємство, і, відповідно, у різних підприємствах склад та структура дебіторської заборгованості у балансі будуть різними, на відміну від українського балансу, який жорстко регламентує форму надання цієї статті у П(С)БО №2.

Класифікація дебіторської заборгованості здійснюється з урахуванням наступних її критеріїв: термін погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом; об'єкти, за якими виникла дебіторська заборгованість; своєчасність погашення.

За першою ознакою, згідно П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" виділяють:

- довгострокову дебіторську заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає у ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу;
- поточну дебіторську заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу [2].

Необхідно відзначити, що поточною дебіторською заборгованістю може вважатись така, що відповідає тільки одній її ознаці. Віднесення зобов'язань дебіторів до довгострокових можливе лише за відповідності двом критеріям, а саме: виникнення не в ході нормального операційного циклу та погашення терміном понад дванадцяти місяців з дати балансу.

Виходячи з того, що ці два види розрахунків з дебіторами є відповідно оборотним і необоротним активами, вважаємо за необхідне чітко зазначити про це в П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість". На нашу думку, сьогодення вимагає також висвітлення більш детальної класифікації цієї заборгованості у даному Положенні.

Слід наголосити, що в Україні такий поділ дебіторської заборгованості обов'язковий. На наш погляд, це неправильно, бо обмежує права підприємств. Доцільним було б вітчизняним підприємствам надати такі права, які мають підприємства країн з ринковою економікою. Таким чином здійснюється можливість самостійно приймати рішення про необхідність диференційованого відображення у звітності довгострокової і поточної заборгованостей. З огляду на це цікавою є класифікація дебіторської заборгованості в країнах англо-американської системи обліку, де дебіторська заборгованість класифікується за такими групами:

- рахунки до отримання (вид дебіторської заборгованості, який виникає при продажі товарів за "Відкритим рахунком", без письмового зобов'язання покупця оплатити рахунок);
- векселі до отримання;
- дебіторська заборгованість, не пов'язана із реалізацією.

Думка фахівців з обліку щодо поділу дебіторської заборгованості на довгострокову та поточну є неоднозначною. З точки зору одних – такий розподіл є важливим інструментом фінансового аналізу, інших – джерелом розкриття інформації про активи і зобов'язання в фінансовій звітності.

На наш погляд, доцільно поділяти дебіторську заборгованість у балансі на довгострокову та короткострокову, залежно від терміну погашення, причому і той, і інший її вид повинен бути задекларований наступним чином:

1. Довгострокова дебіторська заборгованість:

- довгострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- довгострокові векселі одержані;
- інша довгострокова дебіторська заборгованість.

2. Короткострокова дебіторська заборгованість:

- короткострокова дебіторська заборгованість за товари, роботи;
- короткострокові векселі одержані;
- інша короткострокова дебіторська заборгованість.

Подібна класифікація статей дебіторської заборгованості у балансі, яка враховує рівень їх ліквідності, є більш корисною для користувачів фінансової звітності з метою оцінки фінансового стану підприємства та надає повнішу інформацію про рівень дебіторської заборгованості та можливість перетворення фінансових зобов'язань на грошові кошти. На відміну від класифікації дебіторської заборгованості, запропонованої стандартами, ми уникнули терміну "поточна", замінивши терміном "короткострокова"; заборгованість за товари, роботи, послуги і відобразили як у складі довгострокової, так і короткострокової дебіторської заборгованості, що точніше з'ясує і розкриває ліквідність відображеного активу в балансі, а також дозволяє уникнути можливих неправильних висновків користувачами звітності.

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачає наступну класифікацію дебіторської заборгованості:

1. Довгострокова дебіторська заборгованість (заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду; довгострокові векселі одержані; інша дебіторська заборгованість).

2. Поточна дебіторська заборгованість (короткострокові векселі отримані; дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги; розрахунки з вітчизняними покупцями; розрахунки з іноземними покупцями).

3. Дебіторська заборгованість по розрахунках (розрахунки з різними дебіторами; розрахунки за виданими авансами; розрахунки з підзвітними особами; розрахунки за нарахованими доходами; розрахунки за претензіями; розрахунки за відшкодуванням завданих збитків; розрахунки за позиками членам кредитних спілок; розрахунки з іншими дебіторами).

4. Списана дебіторська заборгованість.

На нашу думку, дана класифікація заборгованості дебіторів гармонійно пов'язується зі структурою Балансу і Звіту про фінансові результати, які регламентуються відповідними національними стандартами бухгалтерського обліку. Проте, варто зазначити, що й далі спостерігається значний розрив та неузгодженість короткострокової та довгострокової дебіторської заборгованості. Вони подані у першому та третьому класі рахунків.

Розрахунки з дебіторами розглядають окремо за об'єктами (тип господарських операцій), відносно яких вони виникли, а види класифікують в часовому розрізі.

В. Ковальов, аналізуючи проблеми класифікації розрахунків з дебіторами, пропонує диференціювати її за наступними термінами: 0-30 днів, 31-60 днів, 61-90 днів, 91-120 днів, понад 120 днів, а Г. Нашкерська частково поділяє цю думку і пропонує деякі відмінні характеристики IV I V часових проміжків, тобто - 91-365 днів та понад 365 днів відповідно [5; 6, с. 27-33]. Вважаємо, що цей поділ є більш загальним, оскільки в даному випадку до цих груп можуть включати як поточні (короткострокові) заборгованості, так і довгострокові.

На наш погляд, при розгляді дебіторської заборгованості залежно від часових проміжків прив'язку необхідно робити до 30 днів (рис. 1).

На жаль, у сьогоднішніх реєстрах обліку відображення очікуваного терміну погашення заборгованості та реального строку погашення немає. Тому пропонується за реальним строком погашення дебіторську заборгованість поділяти на термінову, прострочену та відстрочену, що у обліку знаходить відображення на відповідних аналітичних рахунках, де контролюється термін виконання договорів.

Залежно від своєчасності погашення дебіторська заборгованість поділяється на дебіторську заборгованість, термін оплати якої не настав (нормальна або строкова) та дебіторську заборгованість, не сплачену в термін (прострочена), у тому числі сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість.

Класифікація дебіторської заборгованості за термінами погашення використовується насамперед під час обчислення резерву сумнівних боргів.

Найважливішим критерієм класифікації дебіторської заборгованості є об'єкти, щодо яких виникають зобов'язання (рис. 2).

Використовуючи дану класифікацію ми пропонуємо, проводити розподіл дебіторської заборгованості за трьома особливими видами:

1. Відстрочені податкові активи – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах та виникає, коли обліковий прибуток менший за податковий. Вони відображаються у балансі у складі довго-строкової дебіторської заборгованості. Відстрочені податкові активи слід визнавати за довгостроковий актив, бо погашення (зарахування) цієї заборгованості відбувається після дванадцяти місяців з дати балансу.

2. Витрати майбутніх періодів – витрати, які здійснені у звітному періоді, але будуть визнані витратами у Звіті про фінансові результати у майбутніх звітних періодах згідно з принципом відповідності доходів і витрат. Такі витрати тимчасово відображаються в окремому



Рис. 1. Класифікація дебіторської заборгованості у часовому розрізі

розділі балансу. До них можна зарахувати витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв і агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхових полісів, передплатою на періодичні та довідкові видання [7, с. 129-135].

Витрати майбутніх періодів відокремлюються від довгострокової та поточної заборгованості, оскільки є:

а) отриманими від підприємства платежами у ході нормального операційного циклу (що відповідає визнанню поточних активів);

б) заборгованість дебіторів, яка буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу (що відповідає визнанню довгострокових активів) [8, с. 225].

У даному випадку виникає суперечність щодо приналежності даного виду активів до довгострокових чи короткострокових.

3. Розрахунки з бартерних операцій. П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" передбачено, що дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату. А дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Тим самим визнано, що вимога (претензія) може виникати

та внаслідок передання необоротних або оборотних матеріальних активів у обмін на матеріальні ресурси, надані послуги або виконані роботи у результаті бартерних операцій. Ця особливість вимагає виокремлення у складі дебіторської заборгованості тієї частини, яка припадає на необоротні та оборотні активи за бартерними операціями [9, с. 85-86]. Даний момент не регламентується законодавством та потребує детального вивчення.

На наш погляд, доцільним є введення в загальну класифікаційну схему дебіторської заборгованості такого її виду, як дебіторська заборгованість за розрахунками з бартерних операцій, та пропонуємо присвоїти їй субрахунок 370 «Розрахунки з бартерних операцій».

Аналіз економічної літератури показав, що існує широкий спектр видів дебіторської заборгованості. Розроблена нами класифікація дебіторської заборгованості розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості та відповідає структурі бухгалтерського балансу. Викладені погляди, рекомендації та окремі прийоми класифікації заборгованості можна використовувати як для складання фінансової звітності, так і для управлінських рішень щодо регулювання розрахунків та управління дебіторською заборгованістю.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність [Текст] : Закон України № 996 – XIV від 16. 06 99. : [зі змінами та доповненнями].
2. Дебіторська заборгованість [Текст] : Положення (стандарт) бухгалтерського облік 10 : [затверджене наказом Мініфіна України від 08.10.1999 №237 : [зі змінами та доповненнями].
3. Кватирка, П. Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення [Текст] / П. Б. Кватирка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. - №4. – Т.2. – Ч.2. – С.87-90.
4. Коблянська, О. І. Фінансовий облік [Текст] : навч. посібник / О. І. Коблянська. – К.: Знання, 2004. – с. 507.
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
6. Нашкерська, Г. Облік сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості [Текст] / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. - №7. – С. 27-33
7. Секіріна, Н. В. Проблемні аспекти визначення дебіторської заборгованості за нетоварними операціями та її відображення у фінансовій звітності [Текст] / Н. В. Секіріна // Вісник ДонДУЕТ. – 2004. – №3/2(23). – С.129–135.
8. Чебанова, Н. В. Фінансовий облік [Текст] : підручник / Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко. – К: ВЦ «Академія», 2007. – 704 с.
9. Яремко, І. Й. Економічні категорії в методології обліку [Текст] : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 192 с.



Рис. 2. Класифікація дебіторської заборгованості залежно від об'єктів, за якими виникають зобов'язання

РЕЗЮМЕ

Евлаш Татьяна

Методические подходы к усовершенствованию классификации дебиторской задолженности

Осуществлен анализ существующих методик классификации дебиторской задолженности и подана обновленная методика группирования дебиторской задолженности и ее усовершенствования для целей бухгалтерского учета.

RESUME

Evlash Tetyana

The methodical going is near the improvement of account receivable classification

The analysis of existent methods of account receivable classification s carried out and the renewed method of account receivable grouping and its improvement is given for the aims of accounting.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.

ЯКІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розроблено послідовність побудови типології інвестиційної поведінки груп суб'єктів інвестиційної діяльності стосовно груп об'єктів інвестування. Охарактеризовано результати формування типології інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності в економіці України.

Ключові слова

Трансформаційна економіка, інвестиційна поведінка, суб'єкти інвестиційної діяльності, об'єкти інвестиційної діяльності, типологія інвестиційної поведінки, волатильність, еластичність, циклічність, інвестиційні мультиплікатори.

Трансформація економічних систем супроводжується не тільки структурною перебудовою їх елементів чи співвідношення між ними, а й виникненням нових синергічних ефектів, що суттєво змінюють результати функціонування системи. Крім того, у результаті трансформації економічної системи на певний час виникає неузгодженість функціонування економічних механізмів, що приводить до виникнення суттєвих неспроможностей трансформаційної економіки. Одним із найбільш важливих чинників, що забезпечує поступальний розвиток національної економіки, є механізм здійснення інвестицій. Його основне призначення у забезпеченні розширеного відтворення сприяє також пришвидшенню трансформацій та подоланню суттєвих неспроможностей трансформаційної економіки. Однак, зважаючи саме на існування цих неспроможностей, та з огляду на виникнення додаткових негативних синергічних ефектів інвестиційна активність суб'єктів інвестиційної діяльності зменшується, інвестиційна діяльність набуває спрямованого характеру, що дає змогу говорити про виникнення специфічної інвестиційної поведінки.

Дослідженню змісту поняття інвестицій та особливостей процесу інвестування присвячена велика кількість праць як українських, так і зарубіжних науковців, зокрема таких як Богатирьов О. Г. [1, с. 17], Долан Дж. [6, с. 13], Коссак В. [11, с. 25], Черевик О. Д. [18, с. 9], Шевчук В. Я. [19, с. 6] тощо. Специфіку інвестиційного процесу, суб'єктно-об'єктні відносини у процесах інвестування характеризували у своїх працях Бурденко І. М. [2, с. 151-152], Денисенко М. П. [3, с. 29; 4, с. 11], Кваснюк Б. Є. [4, с. 55], Жипнас В. В. [8,

с. 62-66], Пересад А. А. [15, с. 193], Резник Н. П. [16, с. 25] тощо. Більш складною є ситуація щодо наукового осмислення значення інвестицій у процесах трансформації економіки чи дослідження специфіки інвестиційної діяльності в умовах трансформаційної економіки (Мочерний С. [12, с. 13-21]). Вітчизняні і зарубіжні автори звертали значну увагу на дослідження проблем індустріальної та постіндустріальної економіки, що ускладнюються процесами трансформації і глобалізації. Одні автори роблять висновок про позитивний вплив постіндустріального розвитку, інформатизації, інтелектуалізації на цивілізаційний розвиток, аргументуючи це зростанням ефективності нових технологій та новими можливостями, які з'являються в результаті трансформації економіки [20, с. 8], характеризують особливості процесу інвестування в умовах формування високотехнологічних укладів. Інші зазначають, що наявні механізми не здатні розв'язувати екологічні та соціальні проблеми, негативно оцінюють наслідки сучасних економічних процесів [14], але сподіваються на інновації у розв'язанні соціально-економічних проблем [7, с. 73]. Проте у більшості праць не розглядається такий важливий аспект інвестиційної діяльності в умовах трансформаційної економіки як специфічні риси інвестиційної поведінки.

Таким чином, актуальним є визначення специфічних рис інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності стосовно об'єктів інвестування в умовах трансформаційної економіки.

Об'єктом дослідження є загальні закономірності функціонування механізму здійснення інвестиційної діяльності. Предметом дослідження –

специфічні закономірності інвестиційної діяльності в умовах трансформаційної економіки. Основна мета дослідження полягає у виявленні специфічної спрямованості інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності в умовах трансформаційної економіки. Для досягнення даної мети необхідним є виконання наступних завдань: розробити послідовність дослідження інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності та сформувати їх типологію; визначити специфічні їх риси інвестиційної поведінки в період трансформації економічних відносин.

Сучасне методичне забезпечення дослідження інвестиційно-інноваційних процесів стосується перш за все вивчення інвестиційно-інноваційної активності в тих чи інших умовах чи для групи суб'єктів. Системне сприйняття спрямованості інвестиційної діяльності групи суб'єктів стосовно групи об'єктів інвестування є можливим на основі дослідження специфічних кількісних закономірностей. Оскільки у інвестиційній діяльності суб'єкти здійснюють спрямований специфічний вибір об'єктів інвестування, то формування кількісної класифікації і, відповідно, типології інвестиційної поведінки пропонується здійснювати окремо для суб'єктів інвестиційної діяльності і для об'єктів. Системний підхід до побудови типології інвестиційної поведінки зображено на рисунку 1.

Для окремих інституційних груп суб'єктів інвестиційної діяльності проявляються певні специфічні риси інвестиційної поведінки (таблиця 1).

Позначення C^- / C^+ відповідають нециклічній чи

циклічній інвестиційній поведінці, позначення B^- / B^+ – сталій чи волатильній інвестиційній поведінці, T^- / T^+ характеризує існування тенденції до зменшення/зростання інвестиційної активності.

Для всіх інституційних груп властивим є циклічний характер фінансування капіталовкладень та нейтральність інвестиційної поведінки, що залежить від специфічних неспроможностей трансформаційної економіки, і для переважної більшості - зменшення обсягів фінансування інвестицій. При цьому інноваційна діяльність підприємств не пов'язана безпосередньо з обсягами фінансування капіталовкладень. Характерною рисою інвестиційної поведінки більшості суб'єктів інвестиційної діяльності є її сталість. Певні ознаки волатильності властиві для інвестиційної поведінки фінансово-кредитних установ і населення.

Результати дослідження інвестиційної поведінки стосовно груп об'єктів інвестиційної діяльності (на прикладі інвестиційної поведінки стосовно вибору об'єктів інвестування за видами економічної діяльності) дали змогу констатувати її нееластичність та раціональність (таблиця 2), що в цілому відповідає ситуації відсутності волатильності інвестиційної поведінки груп суб'єктів.

Ступінь раціональності спрямованості інвестиційної поведінки первинно може бути визначений за допомогою окремого показника. Якщо буде виявлено взаємозв'язок між характеристиками інвестиційної активності та показниками інвестиційної привабливості, то раціональність вибору інвесторів стосовно об'єкта

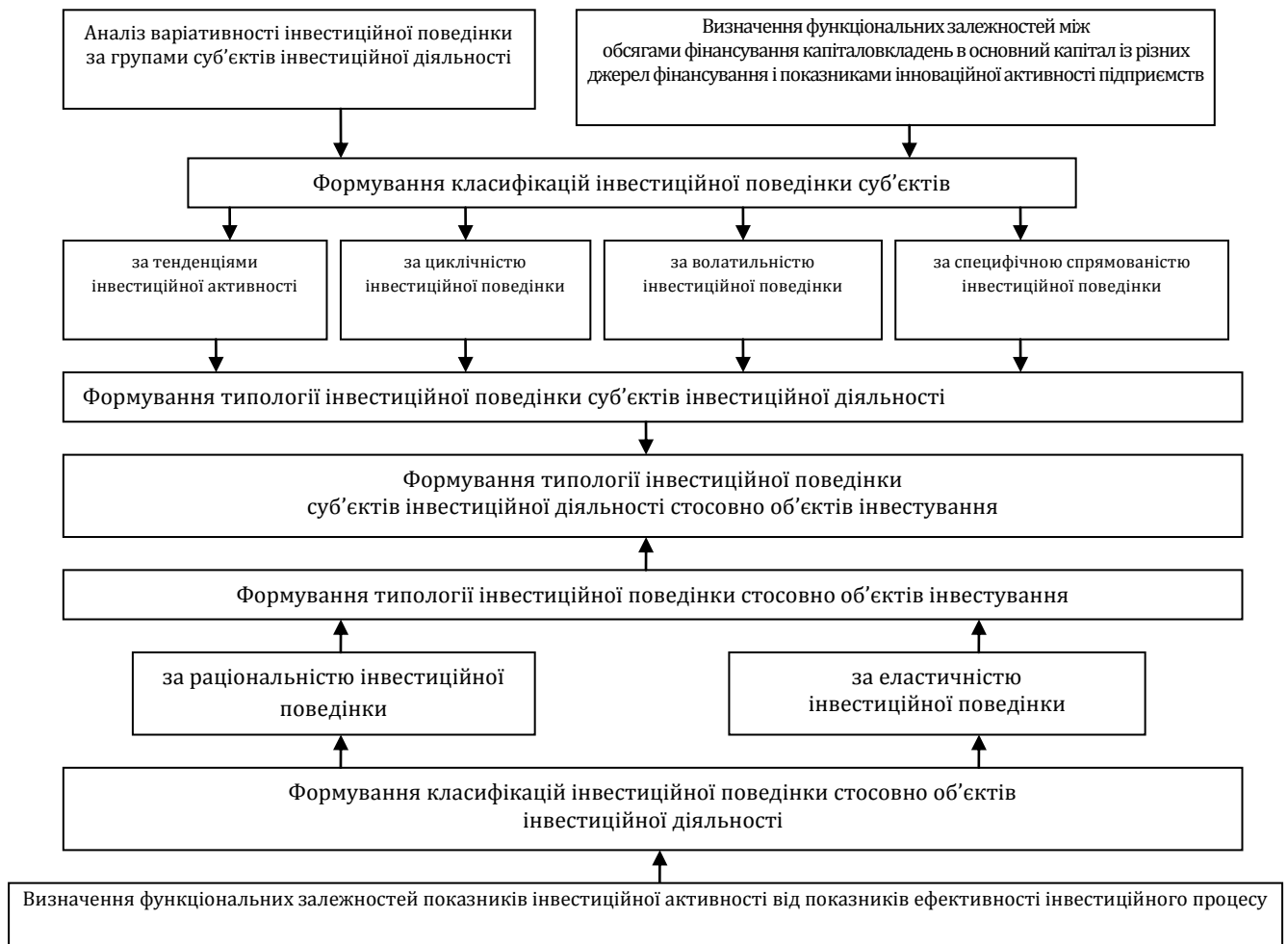


Рис. 1. Послідовність побудови типології інвестиційної поведінки груп суб'єктів інвестиційної діяльності стосовно груп об'єктів інвестування

Таблиця 1. Характеристика інвестиційної поведінки за групами суб'єктів інвестиційної діяльності

За групами суб'єктів інвестиційної діяльності	Характеристика інвестиційної поведінки		Тип інвестиційної поведінки
	Якісна	Кількісна	
Держава	Нейтральна, стала	Циклічна, з посиленням інвестиційної активності у 4 кварталі; з тенденцією до зменшення інвестиційної активності; з інвестиційною активністю щодо нематеріальних активів	T^-, C^+, B^-
Підприємства та організації			
Іноземні інвестори			
Установи фінансово-кредитного сектору	Нейтральна, стала	Циклічна, з посиленням інвестиційної активності у 4 кварталі; з тенденцією до збільшення інвестиційної активності; без інвестиційної активності щодо нематеріальних активів	T^+, C^+, B^-
Населення	Нейтральна, волатильна	Циклічна, з посиленням інвестиційної активності у 4 кварталі; з тенденцією до зменшення інвестиційної активності; без інвестиційної активності щодо нематеріальних активів	T^-, C^+, B^+
Інші інвестори	Нейтральна, волатильна	Циклічна, з посиленням інвестиційної активності у 4 кварталі; з тенденцією до зменшення інвестиційної активності; з інвестиційною активністю щодо нематеріальних активів	T^-, C^+, B^+

Таблиця 2. Характеристика інвестиційної поведінки за групами об'єктів інвестиційної діяльності

За видами економічної діяльності	За інвестиційними мультиплікаторами			
	валового випуску	валового внутрішнього продукту	проміжного споживання	валового прибутку
За всіма видами економічної діяльності	$E_n^- P^{++}$	$E_n^+ P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_n^+ P^{++}$
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$
Добувна промисловість	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$
Переробна промисловість	$E_3^+ P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_3^+ P^{++}$
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{--}$
Будівництво	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^-$
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$
Діяльність транспорту та зв'язку	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$
Освіта	$E_3^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	$E_3^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$	$E_3^- P^{++}$
Інші види економічної діяльності	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^-$
Оплата послуг фінансових посередників		$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$	$E_n^- P^{++}$

інвестування можна вважати доведеною, оскільки це означатиме, що економічні агенти при виборі об'єкта інвестування керуються ефективністю інвестиційного процесу. У випадку, якщо поведінка економічного агента є цілком раціональною, то його інвестиційна активність буде цілком залежати від характеристик ефективності інвестиційного процесу, тобто буде спостерігатись функціональна залежність $F(x)$, де F – кількісна характеристика інвестиційної активності, а x – кількісна характеристика ефективності інвестиційного процесу, тобто $\frac{Mo(\Delta x)}{Mo(x)} \approx 0$ при достатньо високому рівні достовірності (коли імовірність наближення $P \geq 0,95$).

Чим більшим є відхилення відношення $\frac{Mo(\Delta x)}{Mo(x)}$ від 0 (за умови високого рівня достовірності функціонального наближення), тим більш вагомими є нераціональні чинники у інвестиційному виборі економічного агента. Таким чином, можливим є запропонувати критерій раціональності інвестиційної поведінки суб'єктів підприємницької діяльності:

$$k_{rac} = 1 - \frac{Mo(\Delta x)}{Mo(x)}, \quad (1)$$

де k_{rac} – критерій раціональності поведінки суб'єктів підприємницької діяльності стосовно сукупності об'єктів інвестування;

$Mo(\Delta x)$ – модальне значення відхилень показника інвестиційної активності від лінії його функціональної залежності від показника ефективності інвестиційного процесу;

$Mo(x)$ – модальне значення показника інвестиційної активності.

Якщо інвестиційна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності є раціональною, то їх вибір об'єкта інвестування цілком буде залежати від раціональних кількісних характеристик такого об'єкта, характеристик ефективності інвестиційного процесу. Тоді найбільш імовірне відхилення від лінії теоретичної залежності буде мінімальним, а, отже, значення критерію раціональності інвестиційної поведінки буде високим. Ступінь раціональності інвестиційної поведінки повинен співвідноситись із об'єктом інвестування. Відносно одного типу об'єктів інвестування раціональність інвестиційної поведінки одного і того ж суб'єкта буде іншою, ніж раціональність інвестиційної поведінки того ж суб'єкта відносно іншого об'єкта інвестування. Градація раціональності інвестиційної поведінки може бути запропонована наступна:

- $k_{rac} \leq 0$ – інвестиційна поведінка є ірраціональною, оскільки модальне значення відхилень показника інвестиційної активності перевищує модальне значення показника інвестиційної активності, що є можливим у ситуації його значного коливання, не обумовленого раціональними чинниками, що розглядалися у даному аналізі (клас P^-);
- $0 < k_{rac} \leq 0,4$ – інвестиційна поведінка є нераціональною, оскільки характеристики ефективності інвестиційного процесу переважно не викликають інвестиційну активність стосовно даного об'єкта (клас P^-);
- $0,4 < k_{rac} \leq 0,6$ – інвестиційна поведінка є умовно раціональною, оскільки характеристики інвестиційного процесу переважно зумовлюють інвестиційну активність. Однак значний вплив на інвестиційну активність мають інші, нераціональні чинники (клас P^+);
- $0,6 < k_{rac}$ – інвестиційна поведінка є раціональною, оскільки на вибір об'єкта інвестування переважний вплив спричинюють характеристики ефективності інвестиційного процесу (клас P^{++}).

Під еластичністю інвестиційної поведінки пропонуємо розуміти властивість гнучко здійснювати вибір об'єкта інвестування під впливом окремого (кількох) чинників. У даному випадку мова йде про еластичність інвестиційної поведінки стосовно ефективності інвестиційного процесу. Для оцінки ефективності інвестиційного процесу С. Захарін [9, с. 33] пропонує використати адаптований методичний підхід за ідеями В.Осецького [13] та В.Зимовця [10]. Інвестиційні мультиплікатори дають змогу дати узагальнену макроекономічну оцінку ефективності інвестиційного процесу в економіці в цілому та в розрізі видів економічної діяльності. Еластичність інвестиційної поведінки може бути диференційована якісно та кількісно. Якщо еластичність інвестиційної поведінки від фактора (ефективності інвестиційного процесу) протягом усього інтервалу є незмінною, тобто наявна лінійна функціональна залежність інвестиційної активності від показника ефективності інвестиційного процесу, то мова йде про сталу еластичність (клас E_n , еластичність незмінна). У випадку нелінійної функціональної залежності інвестиційної активності від показника ефективності інвестиційного процесу, мова йде про змінну еластичність (клас E_s). Причому змінна еластичність інвестиційної поведінки може мати власні характеристики, що впливатимуть із властивостей зазначеної функціональної залежності. Мова може йти про екстремальну мінімальну чи екстремальну мінімальну еластичність, що відповідатиме відповідно точкам екстремуму-мінімуму чи екстремуму-максимуму функції, зростаючу еластичність, спадаючу еластичність тощо.

Кількісна диференціація еластичності інвестиційної поведінки на еластичну (при значенні еластичності ≥ 1 , клас E^+) та на нееластичну (при значенні еластичності ≤ 1 , клас E^-). Таким чином, може бути сформовано чотири класи еластичності інвестиційної поведінки:

- клас E_n^- – інвестиційна поведінка є нееластичною, еластичність інвестиційної поведінки незмінна;
- клас E_s^+ – інвестиційна поведінка є нееластичною, еластичність інвестиційної поведінки незмінна;
- клас E_s^- – інвестиційна поведінка є нееластичною, еластичність інвестиційної поведінки є змінною;
- клас E_n^+ – інвестиційна поведінка є еластичною, еластичність інвестиційної поведінки є змінною.

Окремі варіації еластичності інвестиційної поведінки виникають у переробній промисловості, а випадки нераціональності інвестиційної поведінки виникають у будівництві та виробництві електроенергії, газу та води. Якщо розглядати всі види економічної діяльності в цілому, то еластичність інвестиційної поведінки буде описуватись більш складною формулою: $[IM_{BB} - E_n^-, IM_{BBP} - E_n^+, IM_{PC} - E_s^-, IM_{BP} - E_n^+]$, причому для інвестиційного мультиплікатора проміжного споживання існуватиме таке значення, для якого спостерігатиметься максимально можлива інвестиційна активність. Так при значенні інвестиційного мультиплікатора проміжного споживання у 0,183 відношення обсягу інвестицій до основного капіталу складатиме 0,061.

Виходячи з вищенаведеного можна констатувати, що в умовах трансформаційної економіки інвестиційна поведінка стосовно вибору об'єктів інвестування є переважно нееластичною. Еластичність інвестиційної поведінки за всіма видами економічної діяльності виникає швидше як наслідок різноманітності закономірностей інвестиційної активності, залежно від ефективності інвестиційного процесу у різних видах економічної діяльності, тобто носить системний характер.

Результати визначення раціональності інвестиційної

поведінки стосовно об'єктів інвестування, свідчать про високий рівень раціональності вибору об'єктів інвестування. Майже для всіх видів економічної діяльності за всіма типами інвестиційних мультиплікаторів спостерігається клас раціональності інвестиційної поведінки p^{++} за деякими виключеннями. Раціональність інвестиційної поведінки є закономірною в умовах кризи чи в умовах трансформаційної економіки з огляду на дефіцит вільних фінансових ресурсів.

Інвестиційна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності може мати певні кількісні характеристики, використання яких дасть змогу утворити цілісні класи груп суб'єктів/ об'єктів, відповідно до яких існує специфічна спрямованість інвестиційної діяльності.

Оскільки у інвестиційній діяльності суб'єкти здійснюють спрямований специфічний вибір об'єктів інвестування, то формування кількісної класифікації і, відповідно, типології інвестиційної поведінки пропонується здійснювати окремо для суб'єктів інвестиційної діяльності і для об'єктів. Формування типології інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності ґрунтується на визначенні кількісних закономірностей здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності різними групами суб'єктів. Типологія інвестиційної поведінки стосовно об'єктів інвестиційної діяльності також ґрунтується на використанні відповідних кількісних закономірностей.

Список літератури

1. Богатырёв А. Г. Инвестиционное право [Текст]/ А. Г. Богатырёв. – М.: Российское право. – 1992. – 272 с.
2. Бурденко І. М. Податкова система як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку України [Текст]/ І. М. Бурденко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 150-159.
3. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах [Текст]/ М. Денисенко// Економіка України. – 2003. – № 1. – С. 28-32.
4. Денисенко М. П. Інноваційна діяльність підприємств України: суть, оцінка та напрями активізації [Текст]/ М. П. Денисенко, Я. В. Шабліна// Проблеми науки. – 2008. – № 6. – С. 9-16.
5. Держава та економічне зростання: концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України [Текст]/ За ред. д.е.н. Кваснюка Б. Є. – К.: Інститут економічного прогнозування. – 2001. – 88 с.
6. Доллан Дж. Рынок: микроэкономическая модель [Текст]/ Дж. Доллан; Пер. с англ. В. Лукашевича и др. – СПб.: «Питер». – 1992. – 496 с.
7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст]/ За ред. Акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз.; Фенікс. – 2003. – 1008 с.
8. Жипнас В. В. Джерела інвестиційних ресурсів структурної перебудови [Текст]/ В. В. Жипнас // Формування ринкових відносин в Україні. – К.: НДЕІ. – 2008. – Вип. 1 (80). – С. 60-67.
9. Захарін С. Макроструктурні особливості інвестиційного процесу в корпоративному секторі [Текст]/ С. Захарін// Економіка України. – 2008. – № 6(559). – С. 27-36.
10. Зимовець В. В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток [Текст]/ В. В. Зимовець. – К.: ІЕ НАНУ – 2003. – 314 с.
11. Коссак В. Іноземні інвестиції в Україні: цивільно-правовий аспект [Текст]/ В. Коссак. – Львів.: Центр Європи. – 1999. – 244 с.
12. Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретико-методологічні аспекти) [Текст]/ С. Мочерний// Економіка України. – 2005. – №2. – С. 13-21.
13. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики [Текст]/ В. Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН. – 2003. – 412 с.
14. Панарин А. С. Глобальное политическое прогнозирование: Учебник [Текст]/ А. С. Панарин. – М.: Алгоритм. – 2002. – 352 с.
15. Пересад А. А. Інвестиційний процес в Україні [Текст]/ А. А. Пересад. – К.: Лібра. – 1998. – 392 с.
16. Резник Н. П. Чинники формування інвестиційного клімату [Текст]/ Н. П. Резник // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ. – 2008. – Т. 1. – С. 25-27.
17. Сошникова Л. А. Многомерный статистический анализ в экономике [Текст]/ Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шефер. - М.: ЮНИТИ, 1999. - 598 с.
18. Черевик Е. Д. Инвестиционный процесс в развивающихся странах [Текст]/ Е. Д. Черевик. – М.. – 1988. – 145 с.
19. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності [Текст]/ В. Я. Шевчук, П. С. Розожин. – К.: Генеза. – 1997. – 384 с.
20. Юрчишин Ю. В. Стабілізаційна економічна політика в Україні в епоху глобалізації. Автореф. дис. ... докт. наук з держ. упр. – К.: НАДУ, 2003. – 36 с.

РЕЗЮМЕ

Заволока Юлія

Качественная характеристика типов инвестиционного поведения в трансформационной экономике

Разработана последовательность построения типологии инвестиционного поведения групп субъектов инвестиционной деятельности относительно групп объектов инвестирования. Охарактеризованы результаты формирования типологии инвестиционного поведения субъектов инвестиционной деятельности в экономике Украины.

RESUME

Zavoloka Yuliya

High-quality description of types of investment conduct in a transformation economy

The sequence of construction of typology of investment conduct of groups of subjects of investment activity in relation to the groups of objects of investing is developed. The results of forming of typology of investment conduct of subjects of investment activity in the economy of Ukraine are described.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

СУТНІСТЬ І РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ

Розглянуто сучасні підходи до трактування фінансової звітності підприємств, визначено її роль у системі інформаційного забезпечення суб'єктів ринку, а також запропоновано модель конфлікту інтересів суб'єктів фінансової звітності.

Ключові слова

Інформація, суб'єкти фінансової звітності, фінансова звітність.

Процеси глобалізації та інтеграції, поява транснаціональних компаній, розвиток міжнародного фондового ринку, інші сучасні соціально-економічні перетворення світового господарства суттєво впливають і змінюють суть та призначення фінансової звітності. Сьогодні вона стає настільки суспільно значущою, що без неї не може ефективно функціонувати економіка інформаційного суспільства. Незважаючи на це, погляди вчених щодо ролі й значення фінансової звітності залишаються нерідко діаметрально протилежними. Для достеменного розуміння її сутності, з'ясування місця в інформаційній системі ринкового середовища та визначення впливу на рішення користувачів необхідні глибокі дослідження у цьому напрямі.

Проблемам формування показників фінансової звітності та їх аналітичної оцінки присвячені праці вітчизняних науковців, зокрема: Ф. Бутинця, С. Голова, В. Костюченко, Я. Крупки, Т. Кучеренко, М. Пушкаря, Н. Ткаченко, П. Хомина, М. Чумаченка. Низку важливих аспектів зазначеної тематики розкрито у роботах зарубіжних вчених-економістів: Х. Андерсена, Р. Бола, Т. Варфілда, Д. Кіесо, Д. Колдуелла, Б. Нідлза, Д. Панкова, Я. Соколова.

Аналіз спеціальної економічної літератури підтверджує відсутність єдиного підходу до трактування фінансової звітності підприємства. Вітчизняні та зарубіжні вчені асоціюють її з різними поняттями, зокрема: елемент методу бухгалтерського обліку, документ, система показників, бухгалтерська звітність, інформація, інформаційна модель підприємства.

Мета роботи – з'ясувати нові аспекти економічної сутності фінансової звітності та визначити її роль і значення в системі

інформаційного забезпечення суб'єктів ринку. Для її досягнення поставлено ряд завдань, зокрема: розглянути підходи вчених до трактування фінансової звітності; окреслити місце фінансової звітності у системі управління підприємством; ідентифікувати вектори фінансової звітності у сучасних наукових дослідженнях; розкрити сутність фінансової звітності через конфлікт інтересів її суб'єктів в умовах ринку.

Традиційно звітність розглядають як один із елементів методу бухгалтерського обліку поряд із документацією, інвентаризацією, оцінкою, калькуляцією, рахунками, подвійним записом і балансом. Проте, чимало науковців не поділяють такого підходу. Зокрема Д. Панков навпаки наголошує на пріоритетності звітності над обліком [6, с. 37], а П. Хомина підкреслює, що "звітність є самостійною системою подання даних, необхідних для інформаційного забезпечення менеджменту і в жодному разі не може вважатись складовим елементом (прийомом) бухгалтерського обліку" [11, с. 14].

Н. Чебанова і Т. Чупир під фінансовою звітністю розуміють "документи, що містять інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, про рух грошових коштів підприємства за звітний період" [13, с. 10]. Натомість Н. Ткаченко характеризує фінансову (бухгалтерську) звітність як сукупність форм звітності, складених на основі даних обліку з метою одержання користувачем узагальненої інформації про підприємство [10, с. 822]. Деякі вітчизняні науковці при визначенні поняття "фінансова звітність" стоять на позиції формального підходу, закріпленого Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" і Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО), згідно з яким

“фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період” [7; 8]. Таке трактування дещо некоректне й звужене, оскільки не виражає сутності та змісту фінансової звітності, а лише демонструє зовнішній її прояв і походження.

А. Малишкін пропонує розглядати фінансову звітність як “своєрідну інформаційну модель господарюючого суб’єкту” [5, с. 37]. Оригінальним та інформативним є визначення М. Пушкаря, який під фінансовою звітністю розуміє “сукупність реєстрів генералованих (зведених, згрупованих, узагальнених) показників за певний період, що характеризують статику та динаміку об’єктів бухгалтерського обліку” [9, с. 561]. Досить комплексно розкриває суть фінансової звітності В. Андрієнко як “систему узагальнюючих показників бухгалтерського обліку, структурованих у формі звітності, які надають користувачам інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів та зміни у власному капіталі підприємства за звітний період для прийняття цими користувачами відповідних рішень” [1, с. 154].

Наведені трактування фінансової звітності здебільшого вузько орієнтовані на конкретні дані про фінансовий стан і діяльність підприємства. Втім, вони не повністю охоплюють зміст інформації, яку користувачі можуть отримати із фінансової звітності.

На нашу думку, інформацію, яку зазвичай наводять у фінансовій звітності, передусім необхідно поділити на дві окремі, проте логічно взаємопов’язані частини. Перша – результативні показники для оцінки ефективності функціонування підприємства за відповідний період, які певним чином згруповані і узагальнені у таких звітних формах: Баланс (ф. № 1), Звіт про фінансові результати (ф. № 2), Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3), Звіт про власний капітал (ф. № 4) і Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5). Друга – базова інформація, що забезпечує розуміння показників основних форм фінансової звітності та включає опис концептуальних засад і принципів облікової політики, відомості про галузь, вид діяльності підприємства, його керівний склад, бізнес-концепцію, стратегію розвитку. Ця інформація, як правило, подається у Примітках.

За своїм призначенням фінансова звітність є інформаційним ресурсом і основним первинним носієм важливої облікової інформації для користувачів. Як об’єкт аналітичної діяльності вона використовується ними для прогнозування сценарію розвитку підприємства й прийняття адекватних економічних рішень. І. Капучак, А. Хмелєвська вказують, що фінансова звітність є основним елементом інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства, економічними та виробничими процесами на ньому [3, с. 30], оскільки забезпечує інформаційні потреби суб’єктів господарювання щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами, корпоративними правами, оцінки якості управління, розподілу власності та заробленого прибутку, діагностики фінансової стійкості підприємства, визначення його здатності своєчасно виконувати зобов’язання перед кредиторами.

Авторитетні американські науковці З. Боді та Р. Мертон у своїй праці “Фінанси” виокремлюють важливі економічні функції фінансової звітності. Фінансова звітність надає власникам і кредиторам інформацію про поточний фінансовий стан та ефективність господарської діяльності підприємства за звітний період, є зручним інструментом управління. На її

основі можна розробляти основні цільові показники ефективності підприємства, створювати зручні шаблони -моделі для фінансового планування, а також регулювати й обмежувати фінансову політику менеджменту в процесі залучення зовнішніх джерел фінансування, оптимізації структури капіталу, забезпечення стійкості й платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі [2, с. 111–112].

Фінансова звітність як важливий компонент системи інформаційного забезпечення процесу управління і прийняття рішень користувачами гармонійно поєднується з основними класичними функціями менеджменту (рис. 1).

У процесі планування дані фінансової звітності використовуються для обґрунтування цілей і напрямів роботи, формування базових та моделювання планових показників фінансово-господарської діяльності підприємства. На стадії організації роботи вона впливає на процес збору первинних даних про факти господарського життя, методи й процедури їх обробки у системі фінансового обліку. Відбувається деталізація завдань, процесів, окреслення інформаційних вимог на виробничому рівні і щодо функцій працівників облікової служби. Також фінансова звітність є засобом стимулювання і обмеження фінансової політики менеджменту. З її використанням здійснюють моніторинг, контроль, аналіз й оцінку досягнутих результатів та адекватні коригувальні дії.

Суттєве значення фінансова звітність також має для зовнішніх користувачів. На її основі інвестори приймають рішення щодо вкладання коштів в активи і цінні папери підприємства, кредитори – щодо фінансування його господарської діяльності, надання позик. На загальнодержавному рівні фінансова звітність є інформаційною базою формування показників макроекономічної ефективності, статистичних спостережень, управління розвитком галузей і регіонів. Певна річ, вона використовується й фіскальними органами.

У ринковій економіці фінансова звітність слугує засобом регулювання ринку цінних паперів, переливу капіталів із менш привабливих сфер діяльності у більш привабливі, що сприяє економічному оздоровленню через розподіл фінансових ресурсів. На думку М. Пушкаря, її можна вважати одним із інститутів суспільства, який забезпечує функціонування економіки країни [9, с. 560].

Враховуючи важливість фінансової звітності у сучасних умовах господарювання, Т. Кучеренко пропонує виділити її в окрему систему економічних знань [4, с. 24], а Д. Панков взагалі вважає за необхідне розробити спеціальну теорію звітності суб’єктів господарювання, яка в інтересах зовнішніх і внутрішніх користувачів забезпечувала б формування прозорого інформаційного середовища, сприятливого для прийняття ними економічних рішень [6, с. 38].

Узагальнюючи теоретичні напрацювання облікової науки, нами визначено основні трактування фінансової звітності як об’єкта досліджень (рис. 2).

Суб’єктами фінансової звітності виступають укладачі (облікові працівники й менеджери), користувачі (власники, інвестори, кредитори, контрагенти, держава, громадськість та ін.) та регулятори (органи державної влади, професійні організації, які регулюють облік і звітність). Кожен з них має свої інтереси, які доречно поділити на три категорії: особисті, загальноорганізаційні, суспільні (табл. 1). Під інтересом суб’єктів фінансової звітності варто розуміти реальну

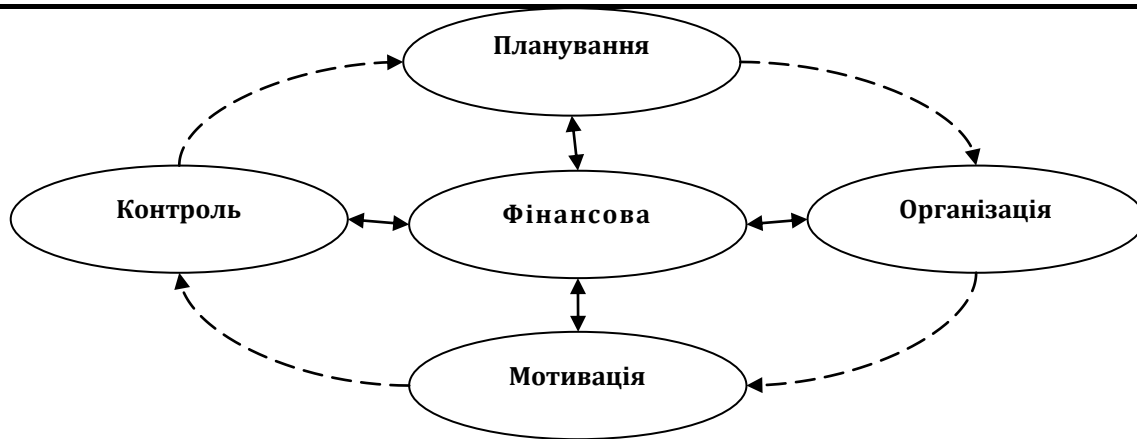


Рис. 1. Фінансова звітність у системі управління підприємством

причину соціально-економічних дій, усвідомлену потребу, яку можна виразити і задовольнити через механізм фінансової звітності. У процесі формування й аналітичної оцінки показників фінансової звітності між її суб'єктами виникає комплекс специфічних відносин. А. Хорін вказує на суттєвий розрив між інформацією у розпорядженні менеджменту підприємства й інформацією, доступною

зовнішнім користувачам. Тому обсяг і надійність фінансової звітності значною мірою залежить від менеджменту та його інтелектуальної чесності щодо користувачів [12, с. 41]. Отже, суб'єкти фінансової звітності взаємодіють в умовах постійного конфлікту інтересів (рис. 3).

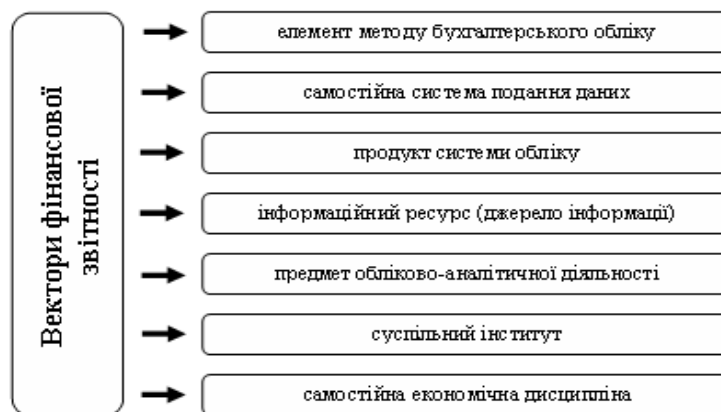


Рис. 2. Вектори трактування фінансової звітності

Таблиця 1. Інтереси суб'єктів фінансової звітності

Суб'єкти фінансової звітності / Категорії інтересів	Менеджмент	Власники	Інвестори	Кредитори	Контрагенти	Працівники	Держава	Громадськість	Аудитори	..
Особисті	+	+	+	+	+	+				..
Загальноорганізаційні	+									..
Суспільні							+	+	+	..

Отже, в умовах становлення ринкових відносин в Україні якісно трансформується роль фінансової звітності підприємств. Сьогодні вона є елементом інфраструктури ринкової економіки, реальним засобом комунікації, з допомогою якого менеджери різних рівнів мають змогу формувати стратегію і тактику розвитку підприємства. Саме на підставі даних фінансової звітності можна оцінити майновий стан, результати діяльності та економічний потенціал суб'єкта господарювання, прогнозувати майбутні грошові потоки та визначати

вектори його розвитку, приймати ефективні управлінські рішення.

Фінансова звітність є комплексною моделлю відображення оптимізованої комбінації інтересів суб'єктів ринку, яка динамічно розвивається і модифікується під впливом сучасних змін економічного середовища. Вона одночасно виступає предметом конфлікту між її укладачами та користувачами та засобом його врегулювання.



Рис. 3. Модель конфлікту інтересів суб'єктів фінансової звітності

Список літератури

1. Андрієнко В. Поняття та склад фінансової звітності в умовах гармонізації бухгалтерського обліку / В. Андрієнко // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 153–157.
2. Боди З. Финансы: [учебное пособие] / З. Боди, Р. Мертон. – Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2008. – 592 с.: ил. – Парал. тит. англ.
3. Кучеренко Т. Фінансова звітність як складова економічних наук / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 21–29.
4. Малышкин А.И. Финансовая отчетность предприятия: международные и национальные стандарты: [учебное пособие] / А. И. Малышкин. – [2-е изд., доп. и испр.]. – Сумы: Университетська книга, 2001. – 158 с.
5. Панков Д.А. Финансовый кризис и бухгалтерский учет: взгляд Беларуси / Д. А. Панков // Проблемы теории та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 1 (13). – С. 31–48.
6. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 1–34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України № 996–XIV від 16 липня 1999 року зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Пушкар М. С. Фінансовий облік: [підручник] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
9. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підручник] / Н.М. Ткаченко. – [3-є вид., допов. і перероб.]. – К.: Алерта, 2008. – 926 с.
10. Хомин П. Облікове забезпечення звітності про фінансові результати має бути методологічно обґрунтованим / П. Хомин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 6. – С. 9–15.
11. Хорин А. Н. Рыночно ориентированная финансовая отчетность: баланс корпоративного капитала / А.Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 15. – С. 39–44.
12. Чебанова Н. В. Фінансова звітність підприємств: [навчальний посібник] / Н. В. Чебанова, Т. Я. Чупир, Ю. А. Василенко. – Харків: Фактор, 2006. – 444 с.

РЕЗЮМЕ

Ивахив Юлия

Сущность и роль финансовой отчетности в системе информационного обеспечения субъектов рынка

Рассмотрены современные подходы к интерпретации финансовой отчетности предприятий, определена ее роль в системе информационного обеспечения субъектов рынка, а также предложена модель конфликта интересов субъектов финансовой отчетности.

RESUME

Ivakhiv Yuliya

Essence and role of the financial reporting in system of informative providing of market participants

The article deals with the modern scientific approaches to the interpretation of the financial reporting and its role in market economy's information system. The financial reporting is presented through the model of interests' conflict between stakeholders.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2010 р.

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто антикризові інструменти відновлення економічної активності малих підприємств і забезпечення сталого розвитку економіки країни та досліджено вплив світової фінансової кризи на стан малого підприємництва.

Ключові слова

Мале підприємництво, антикризові інструменти, антикризова програма, ринкова інфраструктура, дозвільна система, інструменти державної підтримки, часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами.

Мале підприємництво є найбільш динамічним і гнучким сектором економіки, від якого залежить успіх ринкових перетворень та поступовий розвиток вітчизняної економіки. В умовах фінансово-економічної кризи для нашої держави саме мале підприємництво є каталізатором економічного розвитку і антикризовим інструментом підтримки вітчизняної економіки [5]. При визначенні рівня привабливості різних форм державної підтримки для малого підприємництва найбільш важливими факторами, які характеризують політичну й економічну ситуацію на загальнодержавному і регіональному рівнях, є стан законодавчого та інфраструктурного забезпечення залучення інвестицій у цю галузь економіки, рівень розвитку ринкової інфраструктури в регіоні, наявність кваліфікованої робочої сили, а також наявність, або відсутність ризиків обумовлених різними факторами.

Актуальність дослідження процесів підтримки малого підприємництва обумовлена не тільки тим, що характерною особливістю суб'єктів малого підприємництва є висока мобільність, здатна забезпечувати швидке переміщення трудових, фінансових ресурсів у сфері підвищеного попиту та вміння реагувати на дії негативних факторів, але і те, що його становлення і розвиток проходять в умовах структурної перебудови економіки, протистояння бюрократичним структурам, подолання значних економічних, правових і адміністративних бар'єрів. Для того, щоб мале підприємництво в Україні мало змогу виконувати свої економічні і соціальні функції, потрібна комплексна і виважена державна підтримка забезпечення його життєдіяльності [6, с. 102].

Питання державної фінансової підтримки малого підприємництва були і залишаються у центрі уваги сучасної науки. Значний внесок у вирішення зазначеної проблеми здійснюють З. С. Варналій, К. О. Ващенко, В. Є. Воротін, Н. В. Воротіна, В. М. Геєць, О. В. Кужель, Д. В. Ляпін, К. М. Ляпіна, В. І. Мунтіян. Водночас функціонування малого підприємництва в умовах фінансово-економічної кризи вимагає поглибленого вивчення комплексу заходів держави з приводу підтримки та пошуку додаткових шляхів фінансового забезпечення малого підприємництва. Разом з тим, у вітчизняній та зарубіжній фінансово-економічній літературі відсутні ґрунтовні наукові дослідження щодо формування та забезпечення ефективного механізму подолання негативних наслідків впливу фінансової кризи на розвиток підприємництва, а також фінансування малого бізнесу в умовах глобалізації та з урахуванням його інституційного забезпечення.

Метою статті є пошук підходів до науково обґрунтованого відображення суті і змісту державних антикризових заходів фінансової стабілізації суб'єктів малого підприємництва як необхідної умови збереження конкурентоспроможності малих підприємств України, а також визначення головних напрямків та засад фінансування антикризових заходів суб'єктів малого підприємництва державою.

Світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на економіку України, а це, в свою чергу, негативно позначилось на функціонуванні та розвитку малого підприємництва, яке найбільш інтегроване в економічні процеси і будь-яка економічна криза чи нестабільність у суспільстві вимагає

відповідної регуляторної ролі держави.

Стратегічним завданням досягнення політичної, економічної і соціальної стабільності у вітчизняному суспільстві є створення сприятливих правових і організаційно-економічних умов для інтенсивного розвитку малого бізнесу.

Успішне вирішення проблем малого підприємництва в умовах кризи матиме подвійний ефект, якщо держава створить сприятливі умови для забезпечення функціонування існуючих малих підприємницьких структур та безперешкодного входження безробітних до лав малого бізнесу, то підприємницький потенціал здатний виступити потужним ресурсом у вирішенні, по-перше, соціальних проблем (подолання безробіття й зниження соціальної напруженості) і, по-друге, сприятиме наповненню бюджетів різних рівнів та зміцненню економіки регіонів і держави в цілому.

Основними економічними засобами держави в кризових умовах є лібералізація процедур ведення господарської діяльності - зниження податкового навантаження, спрощення дозвільних процедур, правил ліцензування, сертифікації, інших норм технічного регулювання, а також зменшення кількості перевірок [4].

Реалізація державної політики, що забезпечує сприятливі умови для розвитку малого підприємництва вимагає створення інституційної і ринкової системи, ефективного функціонування якої припускає постійну взаємодію і координацію діяльності всіх її елементів при мінімальному дублюванні функцій, орієнтацію як на загальні цілі соціально-економічної політики держави, так і на інтереси суб'єктів малого підприємництва.

Слід зазначити, що більшість чинних в даний час нормативних і підзаконних актів носять рамковий характер і не визначають механізмів реалізації декларованих в них положень. З цього виходить необхідність розширення і поглиблення існуючої нормативної бази, що визнається більшістю експертів і дослідників. Вдосконалення діяльності держави з формування правових основ регулювання та управління малим бізнесом може в результаті привести, по-перше, до створення самостійної законодавчої і нормативної бази, яка б визначала специфічні умови діяльності суб'єктів малих підприємств, регулювала форми та методи його державної підтримки, а також процедури ухвалення рішень; по-друге, до виникнення дієвих правових механізмів, що гарантують дотримання законності і рівноправ'я представників малого бізнесу в усіх відношеннях з органами державної влади і іншими господарюючими суб'єктами; по-третє, до забезпечення безпеки і захисту підприємців від кримінальних дій як з боку громадян, так і з боку держави.

У період фінансово-економічної кризи Уряд України має створити всі умови для відновлення економічної активності малих підприємств. Антикризова політика держави повинна будуватись за принципом не «стабілізація, а потім – зростання», а «стабілізація – через зростання» [2]. З цією метою необхідно вжити першочергових заходів, які будуть спрямовані на створення антикризової програми щодо малого підприємництва, заходи якої, насамперед спрямовуватимуться на спрощення доступу підприємців-початківців до інформаційних, майнових, фінансово-кредитних ресурсів, надання навчально-освітніх, консультативних послуг для швидкого опанування базовими знаннями у сфері правової та бухгалтерської освіти.

Одним з напрямків удосконалення підприємницького середовища в умовах кризи має бути завершення впровадження принципу „єдиного вікна” при здійсненні

державної реєстрації суб'єктів господарювання та постановки їх на облік у відповідних органах.

Звичайно, в умовах фінансової кризи проблематичним стало вирішення й інших важливих питань, зокрема, у сфері дозвільної системи, ліцензування, податкової політики, законодавчого закріплення довгострокової оренди комунального та державного майна тощо.

Найбільш важливими і нагальними питаннями у реформуванні дозвільної системи повинно стати:

- запровадження принципу так званої «мовчазної згоди», упорядкування системи та переліку видачі документів дозвільного характеру;
- створення умов для ширшого застосування декларативного принципу започаткування бізнесу;
- гармонізація українського законодавства у сфері регулювання господарської діяльності відповідно до європейських стандартів [1].

З метою упорядкування нормативно-правової бази щодо порядку видачі документів дозвільного характеру та забезпечення прозорості видачі окремих видів документів дозвільного характеру доцільно внести зміни до деяких законів України щодо приведення їх у відповідність до вимог Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», та «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності», що в свою чергу сприятиме ширшому залученню громадян до участі у підприємницькій діяльності та мінімізації їх витрат при започаткуванні та здійсненні господарської діяльності.

Реальним інструментом державної підтримки повинно стати прийняття у найкоротший термін зміни до Закону України „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва”, які б стимулювали подальший розвиток малого підприємництва та були орієнтовані на найбільш вразливу категорію підприємців, яка потребує державної підтримки [1]. Також необхідно скасувати низку місцевих податків та зборів, оскільки витрати на їх адміністрування перевищують доходи від їх стягнення, а умови є обтяжливими для суб'єктів господарювання та потребують додаткових витрат на складання та подання численних та трудомістких форм звітності.

Потребує врегулювання питання сплати підприємцями страхових внесків, фінансових санкцій та пені. Для запровадження механізму стимулювання й прискорення погашення боргів суб'єктів господарювання до Пенсійного фонду необхідно надати можливість страховальникам за бажанням розраховуватись із заборгованістю [4]. Удосконалення системи соціальних внесків можна здійснити шляхом запровадження єдиного соціального внеску з диференційованою ставкою, що дозволить знизити ставки єдиного соціального внеску для роботодавців, які збільшують кількість найманих працівників без зниження рівня заробітних плат [2].

Під час економічної кризи особливо загострилась проблема, пов'язана з недостатністю фінансових ресурсів, необхідних для сталого виробничого процесу. З цією метою слід вдатися до збільшення норм амортизації для кожної з груп основних засобів, що допоможе підприємству запобігти втратам від морального зношування основних засобів, збільшити інвестиційні ресурси, прискорити відновлення об'єктів основних засобів. Крім того, це безпосередньо вплине на підвищення продуктивності праці та рентабельності на підприємстві.

Обтяжливі для суб'єктів підприємницької діяльності розміри земельного податку та орендної плати створюють перешкоди на шляху розвитку підприємництва. В умовах фінансової кризи це

призводить до підвищення цін на продовольчі товари та зниження купівельної спроможності громадян. Таким чином необхідно проаналізувати положення законів в частині зменшення ставок земельного податку та наслідків його застосування та розробити економічно обґрунтовані розміри ставок з податку та оренди землі з внесенням відповідних змін до Законів України «Про плату за землю», «Про оренду землі».

В умовах зниження платоспроможності суб'єктів господарювання та обмеження їх фінансових ресурсів встановлення високих орендних ставок та постійний їх перегляд може призвести до того, що орендарі не зможуть платити високі орендні ставки, що, в свою чергу, призведе до дострокового розірвання договорів оренди, закриття та банкрутства значної кількості підприємств. Це вимагає законодавчого закріплення практики довгострокової оренди державного і комунального майна строком не менше 5 років. Такі зміни сприятимуть ефективному використанню об'єктів власності, та водночас, дозволять зберегти мотивацію бізнесу до ділової активності та наповнити державний та місцеві бюджети.

Важливим напрямком пом'якшення наслідків фінансової кризи є забезпечення доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів, обсяги яких в останній період значно скоротились.

Призупинення дії кредитних програм, відсутність заставного майна і поручителів у потенційних позичальників, збільшення банківських ставок призвели до того, що існування малого бізнесу практично стає неможливим. З іншого боку, підприємці, які вже отримали кредити у валюті, зіткнулися з проблемою різниці в курсах валют, що значно збільшує їхні витрати на повернення кредитів і в більшості випадків приводить до згортання власного бізнесу[1].

У результаті виникає нагальна потреба в реалізації на центральному і місцевому рівнях низки заходів, зокрема:

- забезпечення здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення;
- залучення ширшого кола представників малого бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів;
- створення фондів кредитних порук для суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- реструктуризація заборгованості шляхом перегляду строків погашення основної суми боргу, перегляд

графіку платежів по позиці і відсотків;

- розроблення та впровадження механізмів компенсації: лізингових платежів, витрат, пов'язаних з участю у виставково-ярмаркових заходах для суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- фінансування небанківської інфраструктури підтримки малих підприємств, включаючи кредитні кооперативи та мікрофінансові організації, також лізингові та факторингові компанії, які працюють з малим бізнесом.

У такій ситуації важливим кроком щодо впливу мінімізації впливу світової фінансової кризи як на економіку країни, так і на малий бізнес, зокрема, могло б стати збільшення обсягу фінансування бюджетної програми часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів.

Діючий механізм кредитування передбачає отримання права на компенсацію лише після фактичного залучення кредиту. Однак враховуючи, що сьогодні кредитоспроможність більшості малих підприємств значно знизилась, відповідно вони втратили можливість одержати банківський кредит, а отже і скористатися таким видом державної підтримки.

Для зменшення негативного впливу зазначених чинників необхідно і далі працювати над подоланням кризових явищ у сфері кредитування суб'єктів малого підприємництва, а саме: удосконалити механізм пролонгації кредитів, що не дасть можливості комерційним банкам ухилятися від неї; змінити порядок здешевлення кредитів, шляхом оптимізації розміру відсоткової ставки, що компенсується державою; збільшити розмір видатків держави на часткову компенсацію ставки за кредитами [3]. Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню ефективності державної фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Реалізація усього комплексу антикризових заходів, удосконалення правових засад державного регулювання господарської діяльності, встановлення ефективних, справедливих, прозорих і передбачуваних «правил гри», усунення необґрунтованих регуляторних, бюрократичних та ресурсних бар'єрів на шляху прояву й реалізації підприємницьких ініціатив, а також заохочення конкуренції, що є алгоритмом пом'якшення негативних наслідків світової економічної кризи і створення умов для максимального використання потенціалу вітчизняного підприємництва та забезпечення сталого розвитку економіки країни.

Список літератури

1. Биковець В. Як мінімізувати вплив фінансової кризи? / В. Биковець // Діловий вісник. – 2009. - №02(177).
2. Криштоф Н.С. Державна політика підтримки розвитку підприємництва в умовах світової економічної кризи [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej9/zmist.htm>.
3. Немкович О.Б. Державна підтримка підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів // О. Б. Немкович // Наукові записки. – 2009. – Випуск 12. – С. 268-275.
4. Підприємство в умовах кризи [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.kpl.org.ua/news/2009/03/24/1278/>
5. Сапунов М.К. Большие надежды малого предпринимательства / М. К. Сапунов // Деньги и кредит. – 2009. - №5. – С.53-55.
6. Чубарева Л.И. Эффективность поддержки малого бизнеса и критерии ее оценки / Л. И. Чубарева // Экономика промышленности. – 2008. – №2. – С. 102-111.

РЕЗЮМЕ

Квасниця Оксана

Влияние мирового финансового кризиса на состояние развития малого предпринимательства

Рассмотрены антикризисные инструменты возобновления экономической активности малых предприятий и обеспечения устойчивого развития экономики страны, исследовано влияние мирового финансового кризиса на состояние малого предпринимательства.

RESUME

Kvasnytsya Oksana

Influence of world financial crisis on development of small enterprises

The crisis instruments of proceeding in economic activity of small enterprises and providing of steady development of economy of country and investigational influence of world financial crisis on the state of small enterprise are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

Визначено роль держави у формуванні економічного розвитку, проведено аналіз економічної ситуації.

Ключові слова

Держава, функції, державний вплив, концентрація виробництва, економічні процеси, глобалізація.

Державі належить провідна роль у формуванні економічного розвитку країни. Постійні політичні суперечки, економічна криза та неспроможність витримати конкурентну боротьбу на світових ринках призводять до занепаду економіки України. Враховуючи всю складність теперішньої як економічної, так і політичної ситуації, потрібно чітко провести межу необхідності, цілеспрямованості та прийнятності впливу держави на економічні процеси в Україні. Окреслення функцій, ролі та значення держави як соціально-політичної інституції, є однією з найбільш актуальних і дискусійних тем сучасності.

Найвідомішими дослідниками даної проблематики вважаються Г. Аніловська, О. Беляєв, О. Бірюкова, Ю. Кіндзерський, А. Мельник, Л. Моргунов, С. Мочерний, Ю. Пахомов Р. Родес, С. Сафронова, П. Семюельсон, Д. Стеченко, Дж. Стігліц, та інші.

Утворення держави є результатом тривалого, протягом процесу століть, еволюції нашої цивілізації. Ми вважаємо, що попри всю важливість ролі державної організації у питанні економічного розвитку суспільства, власне факт виникнення держави обумовлений тими численними змінами, які відбуваються у людській спільноті.

Замість старих родових і племінних ознак, які скріплювали колишню племінну організацію, у державному утворі об'єднуючим фактором стає влада, єдина для певної території. Для цієї влади, на відміну від влади в додержавному суспільстві, характерне:

- створення спеціальних органів, які для виконання завдань держави підпорядковують або контролюють органи місцевого самоуправління (рада племені, роду тощо);
- ускладнення функцій, які виконують ці державні органи, порівнянно з додержавними органами управління.

Найбільш системно проблеми ролі держави в економіці у стародавньому суспільстві розкрив Каутілья – видатний державний діяч і вчений стародавньої

Індії. У своєму трактаті «Артхашастра» він спробував показати, як організувати державний апарат, які заходи необхідно вжити, та як скласти програму діяльності уряду для економічного та політичного процвітання в країні. Згідно з цим трактатом, до функцій держави належала організація заходів з регулювання ринкових цін. Значну увагу, вивчаючи державу звернув, також філософ давнього Китаю Конфуцій (VI – V ст. до н. е.). Дослідник прийшов до висновку, що багатство держави й збільшення її могутності засновано на праці. Засуджуючи надмірне нагромадження багатства, що завдає шкоди народові, Конфуцій вважав, що держава повинна рівномірно його розподіляти. Платон (V – IV ст. до н. е.) визнавав за державою роль регулювання зайнятості грецьких громадян. Зокрема, на його думку, держава повинна закріпити розподіл суспільства за родом занять. Крім того мислитель закликав забезпечити справедливий обмін товарів. Платон стверджував, що держава має регулювати доходи громадян, щоб не заохочувати надмірне багатство й не породжувати надмірну бідність. [3]

Напрямки поглядів науковців щодо ролі, яку має відігравати держава, є надзвичайно різноманітними. Як приклад, до однієї з таких межових точок зору можна віднести тезу, що діяльність уряду має обмежуватися захистом населення «від насильства й обману», а в усьому іншому «люди повинні залишатися вільними, здатними піклуватися самі про себе» [7].

Суть державного впливу органічно пов'язана з економічною політикою держави, а точніше, з її здійсненням, яке, не порушуючи об'єктивної дії економічних законів, забезпечує виправдане обмеження свободи економічного вибору агентів ринку та помірковане застосування економічних важелів без послаблення ефективності ринкових механізмів. Органічність такого взаємозв'язку впливає зі суті державної економічної діяльності, яка

охоплює всі форми та засоби реалізації економічних цілей і завдань [6, с. 13]. За її допомогою встановлюють напрямки, характер та межі впливу на економічні процеси держави і як представника національних інтересів, і як масштабного власника. Неспроможність ринку не єдина причина для втручання держави в економічні процеси. Втручання держави може бути виправдане у випадках, коли конкурентний ринок забезпечує надто нерівномірний розподіл доходу та при цьому частка ресурсів деяких індивідів виявляється недостатньою для підтримання життєвого рівня. Загалом майже всі економісти-теоретики погоджуються з необхідністю певного перерозподілу багатства у суспільстві. Проте їхні думки розходяться в питанні, чи може бути сфера розподілу підставою для державного втручання і чи може виконати держава це завдання ефективно.

Марксистська теорія розглядає державну діяльність і економіку як нероздільні сфери. Ф. Енгельс писав, що «взяття у володіння засобів виробництва від імені суспільства – є в той же самий час останнім самостійним актом її як держави. ... На місце управління особами стає управління речами і керівництво виробничими процесами. Держава не «скасовується», вона відмирає» [4]. У неомарксистських теоріях держава виступає в ролі ідеального капіталіста, діючого в масштабі всієї економіки.

В умовах високої концентрації виробництва держава повинна взяти на себе управління великим капіталом, а в деяких випадках має здійснюватися управління через державний сектор. На думку К. Маркса, «сучасна держава

— це лише організація, яку створює для себе буржуазне суспільство для охорони загальних внутрішніх умов капіталістичного способу виробництва від зазіхань як робітників, так і окремих капіталістів»[5], тобто держава зобов'язана створити організаційний механізм управління економікою, особливо в надзвичайних умовах.

На сучасному етапі в державі присутній цілий ряд факторів, які перешкоджають ефективному виконанню державою своїх функцій, а зокрема і економічних (рис. 1.)

Процеси, що відбуваються під час переходу від централізованої планової до соціально-орієнтованої ринкової моделі та розвитку національної економіки, викликають об'єктивну необхідність прогресивних, цілеспрямованих дій зі сторони держави. У заданих умовах нею виконуються як функції загального порядку, так і ті, що мають специфічний характер. Їх реалізація спрямована на зменшення негативних проявів під час встановлення ринкової економіки.

Деякі проблеми економічного розвитку протирічать принципу непорушності державного суверенітету. Враховуючи важливість економічної доцільності, держава відкриває свої кордони й зазнає навали іноземних валют та безмежних потоків інформації, що надходять з інших країн, тощо. Усе це неминуче знижує ефективність функціонування державного апарату та змушує шукати нові способи та форми розв'язання життєво важливих проблем.

У різних випадках вплив держави на економічні процеси не є однаковим. Це залежить від змін, зовнішніх та внутрішніх, що впливають на ситуацію в Україні.



Рис. 1. Причини неспроможності функцій держави

У національному суспільстві, орієнтованому на розбудову та розвиток ринкової економіки, постає об'єктивна потреба у цілеспрямованому впливі на поведінку учасників ринкових відносин у сфері суспільного виробництва, а також у активізації ефективності інституцій у сфері задоволення суспільних інтересів, що реалізуються за допомогою сприяння, підтримки та безпосередньої участі держави. У даному випадку мова йде про необхідність якісних змін у напрямках застосування і реалізації економічної політики, пов'язаних не тільки з регулятивно-управлінським впливом держави на здійснення економічних процесів суб'єктами підприємницької діяльності, та й із

організацією діяльності суб'єктів економіки у сферах, що пов'язані із забезпеченням росту конкурентоспроможності України. Її показниками є насамперед наявність ефективних організацій і царин діяльності, де формується здоровий та повноцінний інтелектуальний капітал нації. Це означає, що в теперішніх умовах, в Україні, головні принципи ринкової економіки мають сприймати не тільки підприємницькі суб'єкти, а також суб'єкти, які виробляють суспільне благо.

Уповільнення структурних реформ в Україні свідчить про нездатність переглянути роль держави в економічному житті.

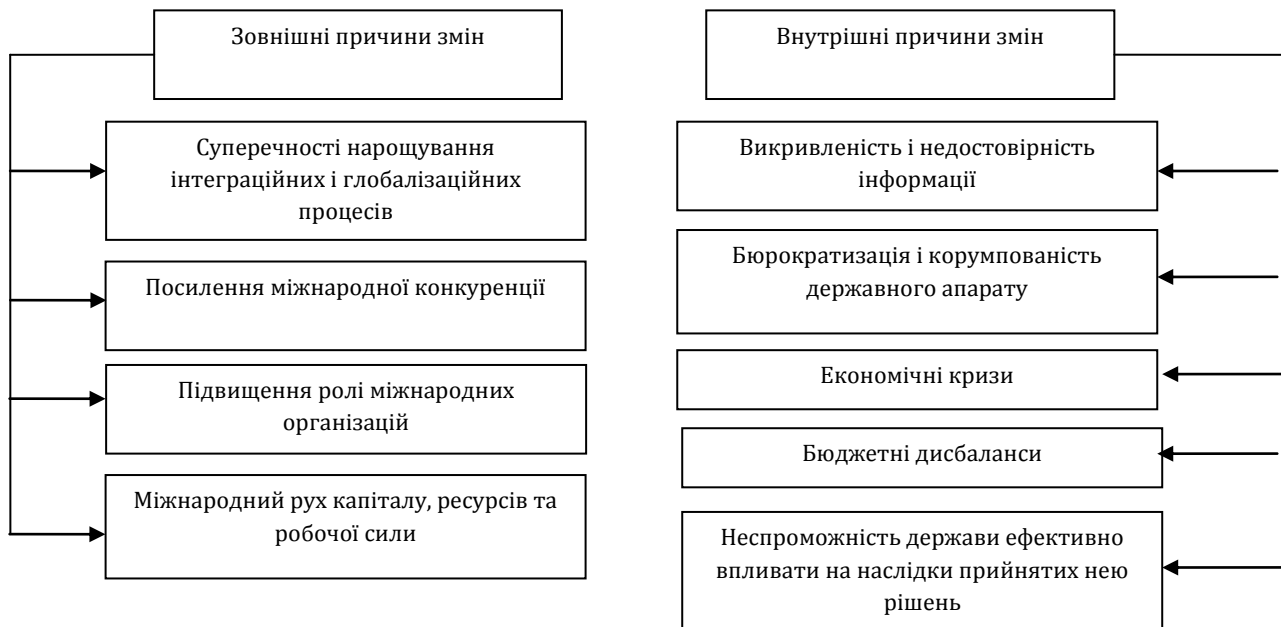


Рис. 2. Причини зовнішніх та внутрішніх змін

У країнах, економіка яких знаходиться в несформованому стані, роль держави в економічній діяльності є досить значна. В Україні втручання держави у роботу підприємств на всіх рівнях є надзвичайно високим. Цей чинник, а також недосконалість інституційної структури призводять до утворення перешкод в реалізації економічного потенціалу країни. У деяких випадках заходи, спрямовані на виконання державою її функцій, можуть мати різноспрямований характер, і тому стає очевидною необхідність їх координації.

Звичайний вплив на економічну діяльність національної держави мають транснаціональні корпорації (ТНК). За деякими оцінками, вони контролюють до половини промислового світового виробництва й ще більше – у сфері зовнішньої торгівлі [2]. На сьогоднішній день загальна кількість ТНК сягає 40 тисяч. Їхні дії можуть визначати ситуацію на світових ринках, динаміку курсів національних валют, створюючи та скорочуючи робочі місця, вони можуть впливати на соціально-політичну ситуацію. Таким чином, часто вони стають впливовішими від усієї могутності традиційних держав, чий дедалі слабші можливості віддзеркалюють дифузії державних інституцій [10]. Економічні функції держави, відповідно обсяг і структура бюджету країни, визначаються не тільки теоретичними аргументами «за» або «проти» того чи іншого економічного порядку, але і тим, якого значення в конкретній державі набуває забезпечення справедливого розподілу доходів.

Як відомо, розподіл доходів у економічній системі, яка базується на ринкових механізмах, залежить від пропозиції факторів виробництва та відповідних цін. Забезпечення соціально прийняттого розподілу доходів потребує участі держави, яка за допомогою трансфертів і податкової політики може вирівнювати (у певних межах) первинний розподіл доходів та забезпечувати певний рівень соціальних гарантій у суспільстві, з цього випливає важливий, на нашу думку, методологічний висновок щодо визначення складових реформування бюджетної системи України. До числа ключових завдань теперішнього періоду необхідно зарахувати визначення моделі соціальної держави: чи буде надання державних послуг із соціального захисту мати універсальний (інституційний) характер або поширюватися тільки на тих, хто цього потребує. Вибір моделі визначить, відповідно, коло соціальних зобов'язань держави.

Основним напрямком діяльності держави є її завдання активно впливати на життєдіяльність суспільства, враховуючи економічну сферу, гарантуючи гідні умови життя людини. Зміст економічних перетворень в нашій країні має полягати в оптимальному врахуванні і забезпеченні як приватних, так і публічних інтересів в умовах формування ефективної економіки. Це означає, що економічні процеси в усіх сферах діяльності людей мають бути підпорядковані ідеї доступності цінностей, прийнятих у державі та необхідних для задоволення інтересів усіх членів суспільства. Отже важливим є переосмислення ключових засад формування та управління об'єднаннями громадян та бюджетним сектором економіки, безпосередньо пов'язаним із виробництвом суспільних благ.

Наявність ринкових відносин робить актуальним значення одного з найважливіших факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки – високоефективних бюджетних секторів, що має забезпечувати можливість надання всіма територіальними громадами та їх об'єднаннями громадських послуг рівня не нижчого за державні мінімальні соціальні стандарти.

Розвиток українського підприємницького потенціалу перебуває на недостатньо високому рівні, що свідчить про неналежне виконання державою своєї ролі. Ми вважаємо, що свобода та безкарність трактувати, запроваджувати, та змінювати нормативні акти надає посадовцям безмежні можливості для корупції. Завдяки цьому Україною було здобуто репутацію однієї з найкорумпованіших держав.

Вплив, який держава створює на економічні процеси, є органічною єдністю державного регулювання економіки та державного підприємництва, що дозволяє керувати цілеспрямовано поведінкою учасників ринкових відносин і організувати діяльність суб'єктів економіки як у сфері суспільного виробництва, так і у сферах, що забезпечують конкурентоспроможність держави.

За теперішніх умов та при урахуванні нестабільності, непередбачуваних змін та коливань, важливими та постійними залишаються напрями, де вплив держави завжди буде актуальним, зокрема: створення загальних законодавчих та правових норм, так званих «правил гри» для ринкової економіки; надання економічних гарантій, пільгових кредитів та інших видів фінансової допомоги;

проведення гнучкої зовнішньоекономічної політики, яка відносин, а з іншого, — на захист основних осередків б була спрямована, з одного боку, на поступовий вступ оздоровлення та розвитку національної економіки країни в систему нормальних міжнародних економічних

Список літератури

1. Беляев, О. Держава і перехідна економіка: механізм взаємодії [Текст] : монографія / О. Беляев, А. Бебело, О. Комяков . – К.: КНЕУ, 2003. – 190 с.
2. Блавацький, С. Дилема глобалізації та державного суверенітету [Текст] / С. Блавацький // Дзеркало тижня. – 2002. – №1(376).
3. Дмитриченко, Л. И. Государственное регулирование экономики: методология и теория [Текст] / Л. И. Дмитриченко. – Д. : УкрНТЭК, 2001. – С. 15-17.
4. Энгельс, Ф. Анти-Дюринг [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – К. : Видавництво політичної літератури України, 1965. – Т.20. – С. 276;
5. Маркс, К. Сочинения [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2 е изд. – Т. 19. – М., 1960. – С. 222.
6. Михасюк, І. Державне регулювання економіки [Текст] / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога ; за ред. д-ра екон. наук, проф. акад. АН вищої школи України І. Р. Михасюка. – К. : АТІКА, 2000. – С. 592.
7. Милль, Дж. С. Основы политической экономии [Текст] / Дж. С. Милль. – М. : Прогрес, 1981. – Т. 3. – С. 146.
8. Плеханов, Д. О. Роль держави в перехідній економіці [Текст] / Д. О. Плеханов // Економіка та держава. – 2007. – №7. – С. 71.
9. Політична економія [Текст] : навч. посібн. / Г. Оганян, В. О. Паламарчук, П. Умянцев та ін.; за заг. ред. Г. Оганяна. – К. : ІА, 2003. – 520 с.
10. Saseen, S. Territory and Territoriality in the Global Economy [Text] / S. Saseen // International Sociology. – 2000. – № 2.

РЕЗЮМЕ

Ковч Владимир

Влияние государства на экономические процессы в Украине

Определенно роль государства в формировании экономического развития, проведен анализ экономической ситуации.

RESUME

Kovch Volodymyr

Influence of the state on economic processes in Ukraine

Certainly role of the state in forming of economic development, the analysis of economic situation is conducted.

Стаття надійшла до редакції 05.01.2010 р.

АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ: ОРІЄНТАЦІЯ НА РЕАЛІЗАЦІЮ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто особливості антикризового регулювання економіки в умовах світових економічних криз. Розроблено рекомендації щодо форсування економічного зростання України після кризи шляхом формування стратегії економічного розвитку на базі визначених пріоритетів.

Ключові слова

Антикризове регулювання, сталий розвиток, економічне зростання.

Дослідження природи економічних криз дозволяє визначити, що головною метою антикризових перетворень й одночасно умовою стійкого розвитку економіки є регулювання процесів змін елементів і взаємозв'язків економічної системи в напрямку забезпечення їхньої синхронізації і збалансованості. Провідна роль у рішенні цього завдання належить державному регулюванню.

У цьому сенсі важливою проблемою теорії криз є те, що, як свідчить практика, до цього часу не вироблено чітких, ефективних механізмів антикризового регулювання економіки, спрямованих на подолання, утримання поширення та прогнозування розвитку кризових ситуацій у глобальній економіці з огляду на потреби її розвитку.

Найбільш істотним недоліком сформованих думок про підходи до антикризових впливів на економіку є недооцінка стратегічного менеджменту, який за самою своєю суттю покликаний створювати найбільш загальну методологічну основу антикризового регулювання. Саме недолік стратегічності прийнятих рішень приводить до безсистемності, відсутності загальної спрямованості й спадкоємності проведених заходів, ігноруванню істотних взаємозв'язків між елементами й процесами.

Актуальність теоретичної розробки проблем антикризового регулювання економіки, необхідність подолання кризового стану економіки в умовах необхідності стабільного розвитку економіки й актуальність пошуку нових підходів до вироблення стратегії й тактики подолання кризового стану економіки визначили вибір проблематики даної статті.

В економічній літературі проблеми антикризового регулювання економіки в останні роки розглянуті в наукових

працях як закордонних, так і вітчизняних економістів досить широко. Значною мірою це обумовлено важливістю розвитку даної проблематики для стабільного розвитку суспільства. Широке висвітлення одержали способи подолання кризових ситуацій в економіках закордонних країн, зокрема в роботі А. Сухорукова проаналізовано світовий досвід та основні підходи до антикризового регулювання [9].

Важливий внесок у пізнання економічних криз вносять дослідження, присвячені різним аспектам економічних криз в контексті економічного розвитку, таких учених, як С. Бобильов, Е. Гірусов [3], Б. Кабаці [7], Г. Фетісов [10].

Разом з тим, незважаючи на численні дослідження різних аспектів антикризового регулювання економіки, у науці не склався цілісний підхід до напрямків і способів подолання економічної кризи шляхом формування комплексної системи передбачення, зниження негативних проявів та прискорення виходу з економічних криз. Вказана система, на нашу думку, повинна бути невід'ємною складовою стратегії економічного розвитку як на рівні конкретної держави, так і на міждержавному (з метою попередження регіональних криз) та глобальному (з метою запобігання поширення світових криз) рівні. До того ж, багато теоретичних положень носять описовий і дискусійний характер і не знайшли достатнього підтвердження на практиці.

Актуальність означеної проблематики в сукупності з недостатністю розробки проблеми подолання сучасної світової економічної кризи обумовили формування теми дослідження, його мети – теоретичного обґрунтування важливості формування цілісної системи антикризового регулювання на основі стратегії економічного розвитку, і завдань, що

впливають із неї:

- проаналізувати сутність та функції державного антикризового регулювання з огляду на потребу забезпечення економічного розвитку;
- обґрунтувати необхідність орієнтації антикризового регулювання економіки на реалізацію стратегії економічного розвитку в умовах світових економічних криз;
- сформулювати рекомендації щодо форсування економічного зростання України внаслідок виходу на новий інноваційний рівень після кризи шляхом формування стратегії економічного розвитку.

Антикризове регулювання – це процес, за допомогою якого здійснюється вплив держави на економіку з метою скорочення строків і зменшення глибини кризи, а також пом'якшення його негативних соціально-економічних наслідків. Державне антикризове регулювання виконує наступні функції: вироблення заходів стабілізації економіки під час кризових потрясінь; захист ключових підприємств, що перебувають у стратегічно важливих галузях, від кризових процесів, що відбуваються в економіці [1].

Вперше антикризове регулювання на державному рівні проводилося в США під час Великої депресії 1930-х років за наступними напрямками: фінансування й субсидування корпорацій, що опинилися на межі банкрутства; примусове картелювання підприємств; державне регулювання кризового сільського господарства; організація суспільних робіт і надання допомоги з безробіття. Надалі державне регулювання еволюціонувало від антикризового до антициклічного.

Цілеспрямоване державне антициклічне регулювання в сполученні з довгостроковим прогнозуванням стає постійним фактором циклічного розвитку виробництва, переплітаючись зі стихійними законами ринку. Антициклічні заходи держави проводяться за двома основними напрямками:

- бюджетне (варіювання обсягу державних закупівель, оплати праці державних службовців, обсягу державних капітальних вкладень, величини трансферних платежів, податкових ставок, правил і норм амортизації основного капіталу),
- кредитне (зміна дисконтної ставки позичкового відсотка – ставки рефінансування, зміна норм обов'язкового резервування для комерційних банків, випуск або викуп державою короткострокових фінансових зобов'язань, кількісні обмеження кредиту, зміна умов споживчого, іпотечного та біржового кредиту).

Для ринкової економіки характерна циклічність економічного руху, що характеризується періодичними злетами та падіннями ринкової кон'юнктури. У сучасній економічній літературі цикли інтерпретуються як періодичні зміни підвищуючих і понижуючих тенденцій у виробництві [3]. Фаза кризи виступає як найбільш складний і суперечливий період у динаміці будь-якої системи, що характеризується порушенням сформованої рівноваги. Вона характеризується або переходом системи в якісно новий стан, або її загибеллю й заміною іншою системою. Фаза кризи звичайно визначається як абсолютне скорочення головних циклічних показників – суспільного продукту та промислового виробництва. Депресія характеризується як період післякризового застою, коли ВВП перебуває між мінімальною точкою кризового падіння й половиною відстані від її до максимальної точки підйому, досягнутого в минулі роки. У фазі поживлення обсяг продукції росте до мінімальної точки попереднього підйому, у фазі підйому вона перевищує передкризовий максимум у попередньому

циклі. У будь-якій фазі можуть зустрічатися короткочасні припинення переважні в ній типу руху. Антикризове регулювання припускає аналіз зародження і протікання циклічних процесів, а також вироблення спеціальних антикризових стратегій для пом'якшення наслідків криз. Основними завданнями антикризового регулювання є пом'якшення кризових процесів і використання кризи як стартової точки для нового витка розвитку економічної системи [1]. До функцій антикризового регулювання належать: передкризове регулювання, регулювання в умовах кризи, регулювання процесів виходу із кризи, стабілізація нестійких ситуацій (забезпечення керованості), мінімізація втрат й втрачених можливостей, своєчасне прийняття рішень.

Кожна із перелічених функцій має свої особливості, але у своїй сукупності вони характеризують антикризове регулювання в цілому як безперервний процес, що потребує наукового підходу до формування всіх його етапів з огляду на властивості економічної системи та на необхідність забезпечення сталого розвитку економіки.

Антикризова політика держави реалізується на трьох рівнях:

- підтримка конкурентоздатності основних галузей економіки;
- попередження і недопущення криз в економічно- і соціально- значимих сферах, таких як банківський бізнес або сфера суспільного транспорту;
- зменшення негативних наслідків банкрутства підприємств, максимально повне задоволення інтересів їх співробітників і кредиторів.

У сферах, що мають особливе значення для економічного та соціального життя, держава застосовує спеціальні заходи попередження кризових ситуацій (рис. 1).

В антикризовому регулюванні економіки в умовах світової економічної кризи вирішальне значення має побудова ретельно продуманої стратегії економічного розвитку. Необхідний початковий етап у розробці такої стратегії – комплексна й своєчасна діагностика стану економіки.

Одна з найбільш значимих рис системи стратегічного управління, якій на сьогоднішній день також не надають достатньої уваги, є її здатність до самонавчання, заснована на вивченні й обробці попереднього досвіду. Не викликає сумнівів, наприклад, те, що глибокий і всебічний аналіз результатів проведення ринкових перетворень у світовій та вітчизняній економіці міг би істотно підвищити якість і результативність заходів державного регулювання в умовах світової економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р.

Стабільний економічний розвиток, економічне зростання повинні бути основною метою антикризового регулювання. З огляду на це, антикризове регулювання повинне здійснюватись з урахуванням стратегії економічного розвитку країни. На нашу думку, підходи до антикризового регулювання економіки мають бути орієнтовані не лише на подолання наслідків кризи, але, в першу чергу, на забезпечення трансформаційних змін в економіці як наслідок ефективної поведінки держави до та під час економічної кризи. У першу чергу це стосується світової економічної кризи, зважаючи на неможливість в умовах глобалізації уникнути її впливу для конкретної держави.

Нами сформульовано перелік етапів реалізації стратегії економічного розвитку, кожен з яких за своєю суттю може розглядатись на визначеному етапі як окрема стратегія антикризового регулювання. У той же час, у вказаній послідовності ці (окремі) стратегії формують підсистему поведінки держави в умовах світової



Рис. 1. Попередження кризових ситуацій

економічної кризи, яка належить до системи заходів, спрямованих на забезпечення стабільного розвитку держави, який, у свою чергу, втілюється в стратегію економічного розвитку (рис. 2).

Оскільки криза – форма руху, це потрібно враховувати в процесі регулювання розвитку економіки. На макrorівні необхідна наявність власного, діючого антикризового підрозділу, групи експертів. У періоди кризи цей підрозділ відповідав би за вживання оперативних заходів з її пом'якшення. Основним завданням, що має стояти перед антикризовим підрозділом держави в сприятливий

період, є коротко- й довгострокове прогнозування можливих кризових ситуацій і розробка пакету превентивних заходів, спрямованих на своєчасну діагностику кризи, що зароджується, і її блокування ще на ранніх стадіях виникнення.

Державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного й соціального збитку, викликаного дією світової економічної кризи. При цьому важливо відзначити, що руйнування неефективних підприємств є найважливішим чинником ринкової економіки, що забезпечує її зростання і розвиток.

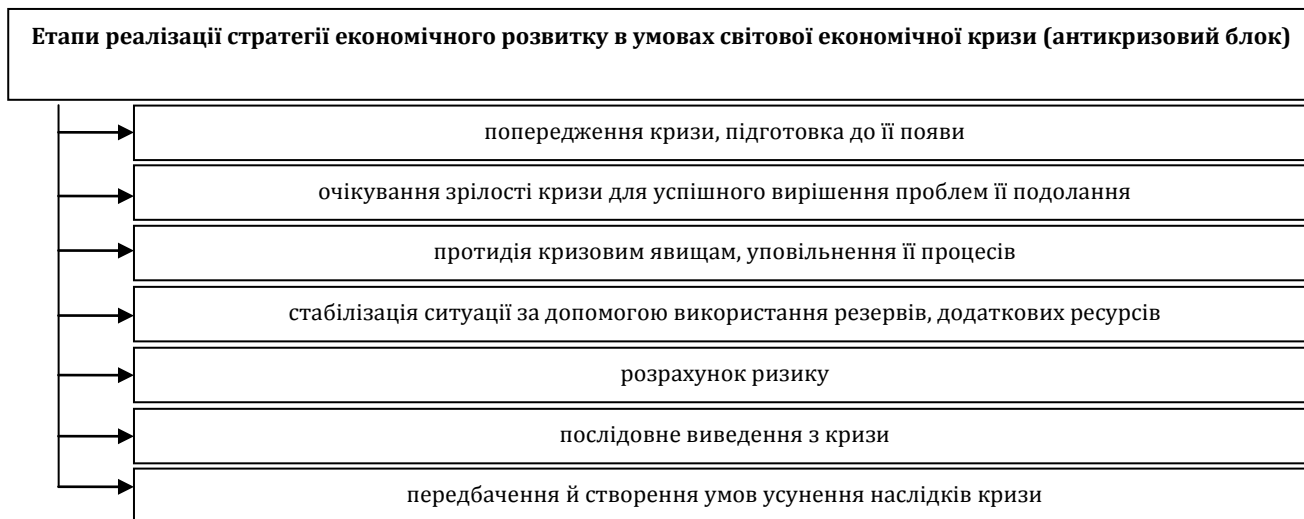


Рис. 2. Стратегія економічного розвитку в умовах світової економічної кризи (антикризовий блок)

Дослідження взаємозв'язку антикризових заходів, проведених на макrorівні [2; 4; 5; 6; 8], дозволяє сформулювати наступні рекомендації з удосконалення механізму антикризового регулювання в умовах світової економічної кризи на базі стратегії економічного розвитку України, яка орієнтована на запобігання згубної дії та забезпечення стабільного зростання економіки та підвищення добробуту населення і повинна містити

- наступні пріоритети:
- удосконалення податкової системи: застосування податкових стимулів до інноваційних і високотехнологічних підприємств;
 - створення й державна підтримка реально діючої мережі надійних кредитних установ;
 - удосконалення нормативно-правової бази, особливо в

- розділах про неспроможність підприємств і регулювання діяльності акціонерних товариств;
- підвищення інноваційної і інвестиційної активності;
 - перехід до стандартів розвинених країн у сфері бюджетної політики;
 - підвищення ефективності антимонопольної політики, створення здорового конкурентного середовища;
 - забезпечення відповідності політики держзакупівель, включаючи закупівлі держкорпорацій, пріоритетам розвитку вітчизняної промисловості;
 - забезпечення охорони інтелектуальної власності за світовими стандартами;
 - розробка, впровадження і підтримка нових програм по підготовці кризис-менеджерів, що включає відбір і навчання антикризових керуючих; визначення місії їхньої діяльності і її цілей; збагачення теорії організацій на основі узагальнення наявного практичного досвіду роботи антикризових керуючих; побудова (на основі досягнень теорії організацій) навчальних програм для конкретних кризових ситуацій.
- Необхідність орієнтації антикризового регулювання економіки на реалізацію стратегії економічного розвитку в умовах світових економічних криз є науково обґрунтованою та обумовленою практикою часто

неефективного державного втручання до та під час кризи.

Сформовано рекомендації щодо форсування економічного зростання України після кризи шляхом формування стратегії економічного розвитку на базі визначених пріоритетів. Формування стратегії економічного розвитку з урахуванням розроблених рекомендацій ставить завдання пошуку шляхів переходу від вирішення проблем подолання вже виниклих криз або пророкування можливих строків їхнього настання, до забезпечення умов безперервного поступального розвитку економіки, що припускає підвищення якості життя всього населення планети без збільшення масштабів використання природних ресурсів до ступеня, що перевищує можливості Землі як екологічної системи.

Перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку передбачають формування наукових рішень щодо створення міжнародних та національних програм сталого економічного розвитку, що потребує вирішення глобальних завдань: подолання негативних наслідків світових економічних криз, вирішення проблем бідності, голоду, перенаселення, екологічних проблем тощо із застосуванням нових інструментів аналізу й бачення проблем і засобів їх вирішення з врахуванням особливостей і проблем кожного конкретного регіону, країни.

Список літератури

1. *Антикризисное управление [Текст] / под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2005, 620 с.*
2. *Баринов, В. А. Антикризисное управление [Текст] / В.А. Баринов. – М. : Фин-пресс, 2005, 352 с.*
3. *Бобылев, С. Н. Экономика устойчивого развития. [Текст] : учебное пособие / С. Н. Бобылев, Э. В. Гирусов, Р. А. Перелет. – М. : Ступени, 2004. – 303 с.*
4. *Данилишин, Б. М. Стратегічні напрями сталого розвитку України [Текст] / Б. М. Данилишин – К.: РВПС НАН, 2003. – 262 с.*
5. *Евдокимова, Д. М. Структурні важелі економічного розвитку України [Текст] / Д. М. Евдокимова // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – №5. – С. 58-63.*
6. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст] / За ред. В. М. Гейця. – К. : Інститут економічного прогнозування; Фенікс, 2003. – 1008 с.*
7. *Кабаці, Б. І. Еволюція теоретичних поглядів на джерела та можливості державного регулювання динаміки економічного зростання [Текст] / Богдан Іванович Кабаці // Науковий вісник: збірник науково-технічних праць. – Л. : НЛТУУ. – 2007. – Вип.17.3. – С. 189-202.*
8. *Ковалев, В. В. Проблемы предупреждения кризисов на финансовом рынке [Текст] / В. В. Ковалев ; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 184 с.*
9. *Сухоруков, А. І. Антикризова політика розвинутих країн [Текст] / А. І. Сухоруков // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 9-17.*
10. *Фетисов, Г. Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансовой-экономической системы [Текст] / Г. Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2009. – №4. – С. 31-41.*

РЕЗЮМЕ

Колинец Леся

Антикризисное регулирование экономики в условиях мировых экономических кризисов: ориентация на реализацию стратегии экономического развития

Рассмотрены особенности антикризисного регулирования экономики в условиях мировых экономических кризисов. Разработаны рекомендации относительно форсирования экономического роста Украины после кризиса путем формирования стратегии экономического развития на базе определенных приоритетов.

RESUME

Kolinets Lesya

The antycrisis adjusting of economy is in the conditions of world economic crises: an orientation on realization of strategy of economic development

The features of the antycrisis adjusting of economy are considered in the conditions of world economic crises. Recommendations are developed in relation to forcing of the economy growing of Ukraine after a crisis by forming of strategy of economic development on the base of certain priorities.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2010 р.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлено сутність та класифікацію джерел фінансування інноваційних проектів підприємства. Охарактеризовано різні їх види. Визначено особливості залучення позикових фінансових ресурсів як основного джерела фінансування інноваційних проектів.

Ключові слова

Інноваційний проект, фінансування інноваційних проектів, джерела фінансування.

Економічні перетворення в країнах світу спрямовані на стійкий і збалансований розвиток через розбудову ринкової економіки, яка базується на інноваційно-інвестиційній моделі, останніх досягненнях науково-технічного прогресу, розширенні інформаційно-технологічного простору з урахуванням потреб суспільства. Активізація інноваційно-інвестиційних процесів забезпечує впровадження у виробництво провідних і новітніх технологій світового рівня, що прискорює науково-технологічний прогрес і по-далше економічне зміцнення держави. Рівень розвитку науково-технічної сфери (наука, освіта, наукомісткі галузі, світові ринки технологій) визначає межі між багатими та бідними державами, створює основу стійкого економічного зросту, а інноваційні процеси є рушійною силою стратегічного економічного розвитку.

Аспекти впровадження у виробництво новітніх технологій — одного із основних факторів набуття переваг у міжнародній конкуренції — досліджено як іноземними, так і вітчизняними вченими-економістами: В. Александровою, Б. Гунським, Д. Лук'яненком, В. Новицьким, В. Сіденком, Ю. Пахомовим, М. Портером, М. Фрідменом, Й. Шумпетером, Т. Щербиною. Мета даної статті полягає у розкритті складу джерел фінансування інноваційних проектів підприємства, їх характеристики та розкритті особливостей застосування різних джерел.

Одним із найважливіших аспектів розробки інноваційного проекту є визначення обсягу коштів для його реалізації і оптимізація джерел і термінів їх надходження, від чого значною мірою залежить швидкість виведення нового товару на ринок, а отже — його комерційний успіх. Однак не кожна підприємницька структура має достатньо власних коштів для цього, що

зумовлює пошук інших джерел надходження інвестицій — довготермінових вкладень капіталу з метою отримання прибутку.

Джерелами інвестування інноваційних проектів можуть бути: власні фінансові кошти організації та її внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові кошти; залучені фінансові кошти від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб; кошти, що перебувають у централізованому володінні об'єднань підприємств; кошти позабюджетних фондів; кошти Державного бюджету; кошти іноземних інвесторів [1, с. 32-33].

Власні фінансові кошти організації. Їх використовують найчастіше для фінансування невеликих за обсягами робіт інноваційних проектів (впровадження системи стандартів якості, модернізація деяких видів устаткування, модифікація продукції тощо).

Прибуток і амортизаційні відрахування. Як правило, статутом кожної організації передбачено відрахування у фонд розвитку виробництва частини прибутку, що залишається в її розпорядженні після сплати податків, інших обов'язкових платежів і формування резервного фонду. Кошти фонду розвитку можна використовувати на оновлення і розширення виробництва, здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних проектів освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, збільшення власних оборотних коштів, а також на інші цілі, що сприяють зміцненню матеріально-технічної бази організації.

Розмір накопичень, отриманих внаслідок господарської діяльності, насамперед залежить від того, наскільки ефективним є управління організацією. Однак на нього істотно впливають і

чинники зовнішнього оточення — економічного, політичного, інституційного тощо. У багатьох підприємств не вистає фінансових ресурсів навіть на підтримку наявних обсягів виробництва. Крім того, спад виробництва призвів до зменшення прибутку, необхідного для нагромадження інвестиційних ресурсів. Отже, ці джерела фінансування є недостатніми для реалізації дорогих інноваційних проектів.

Мобілізація внутрішніх активів. Це джерело з'являється у процесі підготовки проекту (будівництва чи реконструкції, встановлення обладнання). Величину внутрішніх активів (M) оцінюють за формулою (1):

$$M = A - H \pm K \quad (1)$$

де A — очікувана наявність оборотних активів на початок планового періоду; H — планова потреба в оборотних активах за період; K — зміна кредиторської заборгованості протягом року [3, с. 13-14].

Фінансовий механізм мобілізації полягає в тому, що частина оборотних активів підприємства вилучається з основної діяльності (оскільки ця діяльність уповільнюється через капітальне будівництво) і витрачається на фінансування цього капітального будівництва.

Грошова частина внесків власників організації. Це додаткові внески у статутні фонди власників організації, які можуть використовуватися для реалізації проекту розвитку тих із них, чия організаційно-правова форма дозволяє їх залучати (пайові внески членів господарського товариства у статутний фонд).

Залучені фінансові кошти. Формами залучення коштів є емісія акцій, добровілляні внески спонсорів.

Емісія акцій. Вона полягає у залученні інвестицій через додатковий випуск акцій організації. Доступна лише тим підприємствам, які мають організаційно-правову форму закритих чи відкритих акціонерних товариств. Поширена емісія акцій в економічно розвинутих країнах; в Україні не популярна, зокрема через недостатній розвиток вторинного фондового ринку. На відміну від інших джерел власних коштів це джерело є платним, оскільки акціонери купують акції, розраховуючи на дивіденди. Недостатній розмір дивідендів може призвести до того, що додатковий випуск акцій для фінансування інноваційного проекту не буде розміщений. Отже, всі обставини, пов'язані з додатковою емісією акцій, повинні бути ретельно проаналізовані і виважені.

Важливо, щоб кошти, отримані від розміщення акцій нового випуску, використовувалися ефективно і дали змогу розв'язати ті завдання, заради яких здійснювалася емісія, збільшивши віддачу на капітал і розмір дивідендів на одну акцію. Слід мати на увазі, що розмір емісії не повинен загрожувати акціонерам втратою контрольного пакета акцій, оскільки нові власники підприємства можуть відмовитися від реалізації того проекту, заради якого здійснювалася емісія. Отже, обсяг випуску акцій, що дають змогу брати участь у управлінні (звичайні акції), і коло їх потенційних покупців, а також пов'язана з цим проблема визначення номіналу акцій повинні бути ретельно продуманими.

Добровілляні внески сторонніх осіб (спонсорів). Вдаються до них у тому разі, коли інноваційний проект має суттєву соціальну спрямованість і викликає інтерес у суспільства, що дає змогу консолідувати частину коштів для його реалізації у вигляді добровілляних внесків юридичних і фізичних осіб [1, с. 32-37].

Позикові фінансові кошти. Передбачають повернення їх зі сплатою відсотків за користування або без сплати. Їх джерелами є кошти бюджетів, позабюджетних фондів, комерційні та інші кредити, іноземні інвестиції.

1. Кошти бюджетів. До них належать кошти

Державного бюджету України, кошти місцевих бюджетів, власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ. За їх рахунок фінансуються цільові комплексні програми, фундаментальні та окремі прикладні дослідження, що мають велике значення для країни і здійснюються переважно спеціалізованими науково-дослідними організаціями. Бюджетне фінансування інноваційних проектів здійснюється у формі безвідсоткових чи пільгових позик і передбачає належне обґрунтування бізнес-ідеї та її високу оцінку конкурсною комісією.

2. Позабюджетні фонди фінансування НДДКР і підтримки інновацій. Їх використовують з метою забезпечення фінансування загальногалузових, міжгалузових і регіональних інноваційних проектів. Такі фонди можуть бути створені в міністерствах, у великих містах і регіонах, а також у межах концернів, холдингів, ФПГ.

3. Довгострокові кредити. Це найпоширеніші джерела фінансування інноваційних проектів. Серед них виокремлюють традиційні (комерційні) кредити і нетрадиційні (лізинг, форфейтинг та франчайзинг), які надаються вітчизняними та іноземними юридичними особами під боргові зобов'язання.

Довгостроковий комерційний кредит. Надається на термін реалізації інноваційного проекту. Умови кредитування узгоджуються безпосередньо між банком і підприємством-позичальником (суб'єктом кредитування), на що значною мірою впливають перспективність і комерційна привабливість проекту, яку банк аналізує у процесі ознайомлення із бізнес-планом його реалізації, а також фінансовий стан і ділова репутація позичальника.

Лізинг. Це один із способів інвестування інноваційних проектів, коли компанія, що має вільні фінансові кошти, може брати участь у фінансуванні підприємницьких проектів інших фірм (найчастіше малих і середніх), коштів яких для їх повного фінансування недостатньо. Застосовують тоді, коли йдеться про освоєння великих технічних новацій, що вимагає придбання дорогого обладнання.

Використання лізингу для інвестування інноваційних проектів є вигідним для всіх учасників лізингової угоди. Для лізингодавця це один із способів ефективного вкладення капіталу, ризик втрати якого невисокий, оскільки обладнання перебуває на балансі лізингодавця протягом усього терміну дії договору оренди. Лізингоотримувач має змогу одержати устаткування і почати нове виробництво без великих одноразових витрат, які на першому етапі покриває лізингова компанія (однією з форм їх наступного повернення може бути продаж продукції, виготовленої на обладнанні, що було взяте на умовах лізингу), а також зменшити базу оподаткування і податкові платежі, оскільки лізингові платежі відносять на собівартість продукції (послуг) [1, с. 37-42].

Форфейтинг. Це фінансова операція, що перетворює комерційний кредит на банківський. До нього вдаються з метою акумулювання фінансових коштів при реалізації інноваційного проекту, якщо інвестору для цього бракує коштів. Терміни погашення векселів, які при цьому підписує інвестор, рівномірно розподілені у часі, що дає змогу отримати відстрочку по платежах і гарантії банку щодо їх забезпечення.

Форфейтинг як банківська технологія використовується для фінансування спільних інноваційних проектів. Механізм форфейтингу використовують у фінансових операціях із метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань і в

експортних операціях для сприяння надходженню наявних грошей експортеру, що надав кредит іноземному покупцеві.

Франчайзинг. Він є найповнішою фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів у процес тиражування інноваційних проектів, що пройшли апробацію ринком. Власник запатентованої інноваційної ідеї, що є основою його бізнесу, за договором франшизи передає право на її використання іншій організації, водночас беручи на себе фінансові витрати на становлення бізнесу на новому ринку, його консалтинговий і маркетинговий супровід. Франчайзинг поєднує переваги кредиту і лізингу, мінімізуючи стратегічний ризик для франчайзі (за статистикою, згортають свій бізнес понад 25% звичайних малих підприємств і тільки 5% франчайзі) і прискорюючи торговельну експансію (розширення) франчайзера [2, с. 3-17].

Іноземні прями інвестиції. Їх залучають для реалізації масштабних проектів, пов'язаних з технологічним оновленням виробництва, реорганізацією та диверсифікацією діяльності тощо. Завдяки впровадженню сучасних технологій, в ефективному використанні яких зацікавлені іноземні партнери, останні можуть радикально поліпшити конкурентні позиції підприємства. В Україні ці інвестиції залучають у приватизаційні процеси. Поширенишим є спільне інвестування інноваційних проектів вітчизняними та іноземними інвесторами на правах дольової участі (спільне підприємство). Однак обсяги залучення іноземних інвестицій в Україні нині недостатні, що зумовлено несприятливим інвестиційним кліматом і невисокою привабливістю для іноземних інвесторів більшості вітчизняних підприємств.

Випуск облігацій. Це спосіб залучення інвестицій на платній основі. За облігаціями, на відміну від акцій, провадиться фіксована виплата відсотків протягом встановленого терміну дії, по завершенні якого облігації погашаються. У розвинутих країнах облігації є поширеним джерелом залучення капіталу, яке передбачає відносно низькі відсоткові ставки, оскільки ризик втрати капіталу невисокий. В Україні випуск облігацій — явище рідкісне і дуже дороге, оскільки необхідно виплачувати інвесторам (покупцям облігацій) високі відсотки для покриття їх ризиків.

Особливості податкового законодавства можуть створювати додаткові вигоди підприємствам, що використовують кредитування для інвестиційних цілей. Вибір джерел інвестування інноваційних проектів і програм значною мірою залежить від умов надання кредитів. Наприклад, вітчизняні підприємства можуть скористатися послугами вітчизняних та іноземних банків; портфельних інвесторів — приватних фондів; портфельних інвесторів — фондів допомоги; стратегічних інвесторів. Кожен із них здійснює власну політику щодо умов надання кредитів.

Вітчизняні банки. Вони обізнані із специфікою та умовами ведення бізнесу у країні найкраще, розуміють вітчизняну фінансову звітність і систему бухгалтерського обліку, можуть запропонувати консультації щодо зниження витрат фінансування, посилаючись на власний досвід. Водночас ці банки остерігаються ризику і вимагатимуть іс-тотного забезпечення кредитних угод.

Іноземні банки. Фінансування за рахунок їх позичкових коштів можливе на триваліший період і за нижчою вартістю, ніж вітчизняних. Крім того, іноземні банки мають доступ до більших обсягів капіталу. Однак вони надто розбірливі у виборі підприємств, яким можуть надати кредит, і воліють кредитувати виробничі, комунальні, телеко-мунікаційні підприємства, а також експортні

галузі. Збільшення кількості іноземних банків в Україні (через їх філії) останнім часом розширило коло підприємств, які можуть скористатися їх послугами.

Портфельні інвестори. Це інвестиційні фонди (приватні фонди і фонди допомоги), фонди венчурного капіталу, пенсійні, страхові фонди тощо. Вони намагаються об'єднати доходи від виплати дивідендів і від підвищення вартості основних засобів (підвищення вартості акцій). Зазвичай не претендують на контрольний пакет акцій, але хочуть мати право голосу в управлінні підприємством, у яке інвестують кошти (голосування на зборах акціонерів, представництво в раді директорів).

В Україні портфельних інвесторів небагато. Правила Комісії з цінних паперів США та аналогічні правила європейських фондів не дозволяють їм інвестувати в більшість українських підприємств. Завдання американських і євро-пейських портфельних інвесторів полягає в тому, щоб знайти середньо- і довгострокові доходи, пов'язані із зростанням ринкової вартості підприємств. Тому вони роблять інвестиції на термін 5 років і більше. Українські фонди перебувають на етапі створення і не мають поки що достатньо коштів для довгострокового інвестування, тому інноваційною діяльністю вони не займаються.

Прийняття рішення про інвестування залежить також від розміру і галузевої належності підприємства. Портфельні інвестори орієнтовані на отримання торгового прибутку, тому здебільшого інвестують кошти в акції великих підприємств. В Україні більшість іноземних інвестиційних фондів середнього розміру, тому вони зацікавлені в акціях підприємств середньої величини, які є потенційно перспективними.

Фонди допомоги. Ці інвестиційні інститути підтримують іноземні уряди. Зазвичай вони інвестують кошти у розмірі від 50 тис. до 3 млн. дол. США, тобто займаються інвестуванням малих і середніх, а також дочірніх підприємств (особливо за новими напрямками діяльності). Вони працюють безпосередньо із суб'єктами підприємництва.

Як свідчить практика, фонди допомоги більше інвестують у період політичної та економічної нестабільності. На прийняття ними рішень про інвестування впливають політичні фактори.[2, с. 9-16]

Стратегічні інвестори. Серед них виокремлюють:

- компанії, які працюють у тій самій галузі, що й підприємство, у яке вони інвестують; їх мета — розширити існуючі напрями своєї діяльності;
- компанії, що працюють в іншій галузі промисловості, але намагаються краще використовувати свої активи;
- фінансово-промислові групи (ФПГ), що прагнуть розвинути стратегічні зв'язки.

Стратегічні інвестори здебільшого оцінюють вартість акцій підприємства вище, ніж портфельний інвестор. Вони налаштовані на довгострокове співробітництво і прагнуть мати значні повноваження при прийнятті стратегічних і оперативних рішень (контрольний пакет акцій, як мінімум — місце в раді директорів); можуть вдаватися до непопулярних заходів, пов'язаних з реорганізацією, зміною стратегії підприємства.

Іноземні стратегічні інвестори намагаються створити канали збуту на закордонних ринках і шукають підприємства, що утримують значну частку ринку або мають конкурентні права на її частку. Крім того, вони мають на меті організувати виробництво з низькою собівартістю, знайти висококваліфіковану й відносно недорогу робочу силу. Іноді стратегічний інвестор може знайти нову технологію, одержати вигоду від взаємодії з підприємствами в інших країнах, зокрема можливість продажу продукції (якщо це постачальник) чи готове джерело сировини і матеріалів (якщо це покупець).

Найкращим напрямом інвестиційної діяльності для стратегічних інвесторів є підприємства середнього розміру, особливо коли сума інвестицій забезпечує одержання права голосу при прийнятті найважливіших оперативних рішень.

Публічна емісія акцій і облигацій. До неї вдаються відомі великі підприємства, акції яких мають попит. Додатковий їх випуск і реалізація на фондовому ринку дає змогу підприємству диверсифікувати склад акціонерів (при тому, що жоден інвестор не має контрольного пакета акцій), збільшує ліквідність проданих акцій і є відмінною рекламою для підприємства у разі успіху. Однак публічна емісія акцій потребує додаткових витрат, пов'язаних з високою вартістю підготовки і витратами на емісію, рекламу тощо. Крім того, заздалегідь невідомо, скільки

грошей буде отримано, якщо тільки акції не розміщені попередньо в одного чи декількох покупців. В Україні такий спосіб залучення фінансових коштів поки що застосовують рідко.

Підприємницьким суб'єктам слід вдумливо ставитися до вибору інвестора, оскільки від цього залежить не лише можливість реалізації інноваційного проекту із бажаними результатами, а й перспективи розвитку підприємств.

Отже, для реалізації інноваційних проектів можна використовувати різні джерела фінансування. Кожне з них має свої переваги і недоліки, тому прийняття рішення щодо їх вибору слід ретельно обґрунтовувати.

Список літератури

1. Стадник, В. В. *Інноваційний менеджмент* [Текст] / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
2. Кириченко, О. *Фінансовий менеджмент на підприємствах України: принципи забезпечення позитивної динаміки* [Текст] / О. Кириченко // *Банківська справа*. – 2007. – № 5. – С. 3-17.
3. Череп, А. В. *Фінансовий менеджмент як необхідна передумова ефективності управління підприємством* [Текст / А. В. Череп] // *Економіка, фінанси, право*. – 2005. – №3. – С. 13-16.
4. *Інновационный менеджмент* [Текст] / Под ред. Л. Н. Оголевой. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 238 с.
5. Гончаренко, Л. П. *Інновационная политика* [Текст] / Л. П. Гончаренко, Ю. А. Арутюнов. – М. : КноРус, 2008. – 352 с.
6. Ивасенко, А. Г. *Інновационный менеджмент* [Текст] / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, А. О. Сизова. – М. : КноРус, 2009. – 416 с.
7. Ильенкова, С. Д. *Інновационный менеджмент* [Текст] / С. Д. Ильенкова – М. : ЮНИТИ, 2008. – 335 с.
8. Мова, Н. *Інноваційна діяльність в Україні і напрямки її розвитку* [Текст] / Н. Мова, В. Хаустов // *Економіка України* – 2008. – №6. – С. 29-34.
9. Лапко, О. *Проблеми інноваційної діяльності* [Текст] / О. Лапко // *Економіка України*. – 2009. – №8. – С. 93-95.
10. Давідов, М. В. *Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України* [Текст] / М. В. Давідов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – №4 (82). – С. 130-134.

РЕЗЮМЕ

Королёва-Казанская Елена

Особенности финансирования инновационных проектов предприятия

В статье рассмотрена сущность и классификация источников финансирования инновационных проектов предприятия. Охарактеризованы различные виды источников финансирования инновационного проекта. Определены особенности привлечения заёмных финансовых ресурсов как основного источника финансирования инновационных проектов.

RESUME

Korolyova-Kazanskaya Elena

Features of financing of innovative projects of enterprise

Essence and classification of sources of financing of innovative projects of enterprise is considered in the article. The different types of sources of financing of innovative project are described. The features of bringing in of financial resources of loans are certain as a basic source of financing of innovative projects.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2010 р.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТУВАННЯ В ЖИТЛОВУ СФЕРУ УКРАЇНИ

У статті представлено механізм інвестування в житлову сферу України, запропоновані заходи по його вдосконаленню, запропонована програма мобілізації інвестиційних ресурсів в житлове будівництво.

Ключові слова

Інвестиції, житлове будівництво, капітальні вкладення, ефективність.

За останній період у сфері житлового фінансування відбулися значні зміни, які не могли не торкнутися галузі капітального будівництва. Тут перетворення носять ще кардинальніший характер, оскільки галузь є одною з основних у процесі суспільного відтворення. Особливо гостро реагує на ситуацію в економіці країни інвестиційна сфера. В умовах економічної кризи, що спричиняє собою підвищену нестабільність економіки, різко знижується об'єм інвестицій, відбуваються серйозні зміни в структурі. Різке скорочення бюджетних асигнувань, а також недостатній розвиток нових форм організації і фінансування капітального будівництва привів до загострення житлових проблем.

Проблемі формування механізму інвестування житлового будівництва в останній час приділялася значна увага як в теоретичному, так і в методичному аспектах. Істотний внесок в цій області зробили праці таких, як вітчизняних і зарубіжних вчених як В. М. Агапкіна, А. Н. Асаула, В. В. Бузирева, Н. В. Васильєва, А. А. Горбунова, Н. Ордуєй, Я. А. Рекитара, Є. Б. Смирнова, С. Р. Хачатряна, Г. А. Ціліної та ін.

Метою статті є формування науково-методичних основ ефективного механізму інвестування житлової сфери в Україні.

Під житловою сферою розуміють систему соціально-економічних відносин, що складаються в Україні з приводу придбання, володіння і користування житлом. Механізм економічної взаємодії і регулювання системи управління житловою сферою включає безліч компонентів, блоків і залежностей.

На формування економічного механізму управління розвитку житлової сфери впливає безліч чинників, які можна класифікувати з урахуванням індивідуальних економічних особливостей кожного

суб'єкта України [1, с. 24].

При формуванні механізму інвестування житлового будівництва наріжним каменем є інвестиційна програма розвитку житлової сфери. У зв'язку з цим необхідно сказати про основні труднощі, які виникають при формуванні інвестиційних програм у рамках стратегічного плану розвитку країни. Перш за все – це узгодження різних інвестиційних проектів за термінами, механізмом реалізації в рамках рішення глобальних міських цілей в рамках єдиного соціально-економічного комплексу. Важливою проблемою виникає врахування «шлейфу наслідків», пов'язаних із реалізацією даної програми, особливо соціального й екологічного характеру.

Іншою, не менш важливою проблемою в умовах сучасної економічної ситуації в Україні є залучення інвесторів, особливо з числа комерційних структур. Найчастіше, інвестуючи програми регіонального розвитку, інвестор піклується, перш за все, про свій суспільний імідж, ніж про отримання дивідендів. Разом з тим, у регіональних законодавчих органів є достатня кількість економічних регуляторів (пільгове оподаткування, система преференцій і так далі), що дозволяють зробити участь комерційних структур в реалізації інвестиційних проектів економічно обґрунтованими.

При формуванні механізму інвестування житлового будівництва необхідно визначитися, в першу чергу, з цілями створення такого механізму. Тлумачень терміну «мета» існує велика кількість. У загальному випадку можна користуватися визначенням, запропонованим Н. І. Ропаківим: «Свідоме цілеполягання можна визначити як такий розумовий процес, який характеризується формуванням образу майбутньої людської діяльності на основі знання потреб соціального буття, зв'язків і властивостей

об'єктивного світу, а також з урахуванням засобів, необхідних для матеріалізації цього образу, і даних прогнозування. Засоби матеріалізації мети визначаються практикою» [4, с. 52].

Під метою розвитку житлової сфери мається на увазі досягнення деякого рівня розвитку соціально-економічних механізмів і структур у житлово-будівельному комплексі країни. Система цілей визначає вимоги до майбутнього стану країни або напряму його зміни. Завдання вирішується шляхом визначення оптимальних (а не максимальних) величин ефективності тих або інших проектів (стратегій) для досягнення тієї або іншої мети розвитку міста.

Загальна ситуація в більшості регіонів України в даний час настійно вимагає централізованого та комплексного проектування єдиним генеральним проектувальником на єдиному будівельному майданчику. Аналізуючи досвід інших країн, можна стверджувати про перспективність прикріплення таких функцій до Адміністрації регіону (з частковою передачею окремих функцій містам України).

Обмежена можливість самостійних інвестицій приватних інвесторів ставить питання про методи залучення інвестицій. Проведене опитування експертів і дані групи управління містобудування та архітектури Дніпропетровської обласної адміністрації з підготовки програми розвитку житлової сфери, припускає, що основним джерелом інвестиції в житлову сферу в даний програмі повинне бути залучення фінансування з позабюджетних джерел. Таке фінансування можливе тільки при створенні певних умов, стимулюючих вкладення засобів в будівництво і відтворення житла:

1. Створення правового забезпечення:

а) Уточнення і коректування правил забудови.

Нові правила забудови повинні забезпечити швидше отримання дозволів на будівництво(відтворення) житла, за рахунок введення нового порядку проходження документів, визначити відповідальність забудовника за невиконання будівельних робіт з метою скорочення термінів будівництва.

б) Ухвалення документа про гарантії інвестицій.

Адміністрація області повинна виступити гарантом цільового використання засобів забудовників, що беруть участь у пайовому будівництві житла в будинках, де замовником є Управління будівництва і архітектури адміністрації області. У свою чергу, гарантіями виконання інвестиційних проектів забудовниками повинні стати економічне опрацювання проектів, фінансовий стан інвестора, стан матеріально технічної бази забудовника, державний і суспільний контроль [7, с. 31].

с) Розробка та затвердження нової нормативно-правової бази з порядку забезпечення житлом черговиків на поліпшення житлових умов.

2. Створення і підтримка механізмів для реалізації :

а) Створення позабюджетного Фонду розвитку житлового будівництва.

Необхідність створення фонду обумовлена тим, що такий позабюджетний фонд реалізує житлову програму на комерційній основі із спрямуванням прибутку на виконання житлової програми:

- є реальним джерелом фінансування із властивим йому механізмом реінвестування капітальних вкладень, спрямованих на реалізацію комерційного житлового будівництва й отримання доходу, необхідного для розширеного відтворення;
- має можливість виступати як організатор конкурсів з відбору постачальників і підрядчиків як при бюджетному, так і при позабюджетному фінансуванні

будівельних об'єктів.

б) Подальше вдосконалення системи конкурсного відбору у всіх областях, пов'язаних з реалізацією.

с) Створення центру з видачі технічних умов [8, с. 60].

Управління будівництвом повинно організувати центр, що координує роботу за погодженням технічних умов будівництва і схвалюваних проектних рішень, з передачею Центру повноважень із видачі технічних умов. З цією метою необхідно створювати інформаційну базу даних по інженерній інфраструктурі кожного регіону.

Створення такого центру дозволить комплексно підходити до забудови (реконструкції) територій міст суб'єкта, створити можливість рівномірного розподілу навантаження по виконанню технічних умов на всіх забудовників, що стимулюватиме початок освоєння територій з складними умовами по інженерному забезпеченню і зносу старого житла.

д) Підтримка та розвиток різних форм кредитування будівництва при отриманні житла (в т. ч. іпотека, житлові сертифікати).

Пропонований порядок планування будівництва, реконструкції і капітального ремонту об'єктів житлового фонду дозволить забезпечити збалансованість міських планів з виділеними з бюджету засобами при мінімізації витрат шляхом конкурсного розміщення замовлень. Досягнута таким чином збалансованість дозволить забезпечити стабільність фінансування об'єктів, що будуються і реконструюються, і виключити випадки неплатежів за виконані роботи [3, с. 18].

Підсумовуючи, можемо стверджувати наступне:

1) Бюджетне фінансування реалізується як через інвестиції безпосередньо в будівництво середньостандартного, спеціального житла для інвалідів і соціального житла для задоволення потреб у забезпеченні громадян житлом під соціальні програми, так і через систему субсидій і дотацій громадянам, що стоять в черзі на отримання житла.

2) Конкурси з виділення майданчиків під будівництво в престижних районах міста.

3) Скорочення експлуатаційних витрат.

Засоби від приватизації житла.

Позабюджетне фінансування будівництва житла найбільш перспективне та є переважаючим як в економічних умовах, що склалися, так і в майбутньому. Перерахуємо основні джерела позабюджетного фінансування:

а) Кошти юридичних (підприємства, організації в т. ч. приватні інвестиційні компанії) і фізичних осіб.

б) Засоби від часткової оплати житла, що виділяється, громадянам-черговикам на поліпшення житлових умов.

с) Кошти для будівництва індивідуального житла.

д) Кошти на відселення і знос старих будинків, які перераховуються забудовниками адміністрації міста;

е) Кошти від різниці у вартості реалізації високостандартного житла, житла в престижних районах і середньостандартного житла;

ф) Кошти на проектування і будівництво інженерних мереж, засоби на розвиток головних споруд водопостачання і каналізації міста;

г) Кошти від реалізації цільовим призначенням на конкурсах і аукціонах земельних ділянок під житлове будівництво;

h) Допомога низки країн інвестиційними коштами, що виділяються під програми житлового будівництва. Найважливішим елементом підвищення інвестиційної активності в житловій сфері є розвиток довгострокового кредитування громадян, які бажають побудувати або придбати житло у власність. У країнах з розвинутою ринковою економікою, таких як США, Німеччина, Англія,

до 95% житла отримується або будується навиплат [5, с. 48].

Перехід України до економічних відносин ринкового типу, різке зниження бюджетного фінансування житлового будівництва відродили гостру потребу в розвитку кредитових систем і механізмів:

а) Система житлових будівельних заощаджень і взаємного кредитування громадян. На початковому етапі розвитку іпотечного кредитування як базового фінансового механізму доцільно використовувати систему житлових будівельних заощаджень і взаємного кредитування громадян:

– підготовка в установленому порядку законодавчих і нормативних актів, регіонів, що приймаються на рівні, регулюючих діяльність житлово-будівельних споживчих товариств;

– здійснення контролю адміністрацією регіону за діяльністю товариств та дотриманням інтересів їх пайовиків;

– сприяння товариствам з пайової участі в будівництві (реконструкції) житла і наданні земельних ділянок для реалізації власних проектів будівництва житла для пайовиків.

б) Залучення коштів міжнародних кредитних інститутів. Залучення коштів міжнародних кредитних інститутів дозволить повернути фінансові кошти для реалізації житлової програми з метою демонстрації можливостей приватного сектора проводити ефективніше і привабливіше житло, в порівнянні з тим, що існує.

в) Система іпотечного кредитування.

На масштаби та розвиток іпотечного кредитування будівництва або придбання житла, на нашу думку, впливають наступні параметри:

- співвідношення вартості житла до річних доходів позичальника;
- сума боргу;
- термін погашення;
- процентна ставка;
- величина щомісячного платежу [9, с. 36].

Очевидно, що в економіці України зроблений ряд кроків з покращення ситуації у сфері іпотечного кредитування. До недавнього часу більшість експертів відзначали наступні моменти, що перешкоджають розвитку іпотечного кредитування:

- відсутність державної допомоги в розвитку іпотечного кредитування;
- відсутність у банківських установ вільних грошових коштів для довгострокового кредитування придбання житла;
- наявність для банківських установ привабливіших фінансових інструментів;
- висока ризикованість довгострокового кредитування фізичних осіб через нестабільність економічної і політичної ситуації в країні;
- відсутність в банківських установ досвіду роботи з населенням з довгострокового кредитування придбання житла;
- недосконалість нормативно-правового механізму виселення позичальника,

що не виконує свої зобов'язання з повернення кредиту із заставленого житла.

У даний час фактично з кожного пункту можна відзначити позитивну тенденцію. Для подальшого успішного становлення і розвитку іпотечного кредитування, на нашу думку, необхідно виконати наступні умови:

доступність кредиту для позичальника;
прибутковість для кредитора;

– захист кредитора від кредитного ризику (ризик не повернення кредиту);

– захист кредитора від ризику процентної ставки (банк може видати кредит за фіксованою ставкою, яка впродовж кредитного періоду може стати менше тієї, що склалася на фінансовому ринку).

Наступний етап механізму припускає:

1. Оцінку ризику інвестиційного проекту.

2. Створення портфеля інвестиційних проектів (диверсифікацію інвестиційних проектів).

Реалізація даного етапу необхідна для формування портфеля інвестиційних проектів із заданими характеристиками ризику.

Отже, для вирішення поставлених завдань доцільно розробити цільову програму стимулювання вітчизняних і іноземних інвестицій в економіку України. Заходи програми, перш за все, повинні бути націлені на збільшення обсягу внутрішніх інвестицій і залучення закордонних інвестицій (як вітчизняних, так і іноземних) [6, с. 81].

Збільшення інвестицій можливе за рахунок зростання прямих державних вкладень, а також за рахунок зростання інвестицій існуючих компаній, створення нових виробництв і видів економічної діяльності і перетворення засобів населення в працююче джерело інвестицій.

Що стосується перспектив використання державних інвестицій, то доводиться визнати, що на даному етапі вони незначні. У структурі капітальних вкладень в економіку України останніми роками частка засобів державного бюджету постійно скорочувалася.

Таким чином, перспективи відновлення інвестиційного процесу залежать, головним чином, від позабюджетних джерел фінансування капітальних вкладень. Домінуюче місце в структурі цих джерел займають засоби підприємств. Результати аналізу інвестиційних можливостей економіки України свідчать, що відсутність коштів у підприємств не є основною причиною низької інвестиційної активності суб'єктів господарської області. При всій обмеженості власних ресурсів, однією з головних проблем залишається їх некапітальне використання. Про це свідчить наприклад той факт, що більшість підприємств не здійснюють капітальні вкладення навіть у межах нарахованих сум амортизації [2, с. 31].

В умовах, коли державна влада не може впливати на ухвалення або не ухвалення суб'єктами економічної діяльності інвестиційних рішень директивними методами, і коли стало зрозуміло, що для залучення іноземного капіталу не досить володіти значними запасами природних ресурсів, основним напрямом діяльності державної влади повинні стати формування і підтримка сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Список літератури

1. Титов, А. А. Новые способы получения жилья [Текст] / А. А. Титов. - М, 2000. - 368с.
2. Тарасевич, Е. И. Финансирование инвестиций в недвижимость [Текст] / Е. И. Тарасевич. - СПб.: СПбГТУ, 1996. - 235 с.
3. Цукерман, Г. Недвижимость: зарубежный опыт развития [Текст] / Говард А. Цукерман, Джордж Д. Блевинс; пер. с англ. АО «Тема», 1994. - 286 с.

-
4. Ропаків Н. І. Управління жилищними інвестиційними проектами в регіоні [Текст]: учебное пособие / Н. І. Ропаків. – Изд-во ВГУ, 2000. - 228 с.
 5. Клеман, Н. М. Жилищная проблема в современной Великобритании [Текст] / Н. М. Клеман. - М: ИНИОН, 2003. – 74 с.
 6. О предотвращении влияния мирового финансового кризиса на развитие строительной отрасли и жилищного строительства [Текст] : закон Украины от 25.12.2008 г. № 800-VI.
 7. О создании группы по подготовке реестров незавершенных строительством объектов жилья [Текст] : письмо, № 12/19-23-6 от 30.01.2009 / Министерство регионального развития и строительства Украины
 8. Об утверждении Порядка предоставления государственной поддержки для обеспечения граждан доступным жильем [Текст]: постановление; порядок, № 140 от 11.02.2009 КМ Украины.
 9. Лега, Ю. Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки [Текст] / Ю. Г. Лега, Т. М. Качала, Н. Ф. Четова. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 220 с.
 10. Виконання будівельних робіт підприємствами України за 2006 рік [Текст] : статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К. : Державний комітет статистики України. – 2007. – 27 с.

РЕЗЮМЕ

Левчинский Дмитрий

Совершенствование механизма инвестирования в жилищную сферу Украины

В статье представлен механизм инвестирования в жилищную сферу Украины, предложены мероприятия по его совершенствованию, предложена программа мобилизации инвестиционных ресурсов в жилищное строительство.

RESUME

Levchyns'kyi Dmytro

Perfection of mechanism of investing in the housing sphere of Ukraine

The mechanism of investing in the housing sphere of Ukraine is presented in the article, measures on its perfection are offered, the program of mobilization of investment resources in housing building is proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

Розглянуто проблему місцевих запозичень як джерела фінансових ресурсів для забезпечення розвитку регіону, зокрема проблему ризиків місцевих запозичень, запропоновано шляхи їх мінімізації.

Ключові слова

Місцеві запозичення, ризик, мінімізація.

У сучасних умовах органи місцевого самоврядування покликанні забезпечувати всесторонній розвиток регіону, пропорційний розвиток виробничої та невиробничої сфер. З огляду на це значно зростає координаційна функція органів місцевого самоврядування в економічному та соціальному розвитку території. Вказані вище фактори і визначають необхідність подальшого розширення і зміцнення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Видатки цих органів часто перевищують доходи, тому поряд із традиційними джерелами (податками, зборами і т. д.) органи місцевого самоврядування змушені використовувати залучені кошти.

Використання залучених коштів – це реальна можливість збільшити доходи суб'єкта, що їх здійснює, і вирішити ті завдання, реалізація яких не може бути забезпечена в даний момент за рахунок власних доходів бюджету. Потреба в запозиченнях для органів місцевої влади обумовлена зростаючими обов'язками по життєзабезпеченню населення, нестачею коштів для вирішення задач стратегічного розвитку муніципалітетів і нерівномірністю надходжень платежів до місцевих бюджетів, що створює труднощі для вирішення поточних завдань [1, с. 62].

Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії, методики та організації ринку муніципальних цінних паперів (Г. Берадзе, М. Бурмака, О. Василик, Л. Гітман, Д. Гриджук, Л. Дуглас, О. Кириленко, В. Опарін, В. Падалка, Р. Робертсон і т. д.) слід зауважити, що дана проблема стає все більш важливою, виникають нові аспекти використання муніципальних цінних паперів у фінансовій системі держави, особливо на тлі фінансової кризи. У цілому, відзначаючи серйозність досліджень і розробок в даній області, варто констатувати, що специфіка ризиків місцевих

запозичень, їх сутність розкрита недостатньо.

Мета статті – визначення основних ризиків, що впливають на стан ринку місцевих запозичень та шляхи їх мінімізації.

Економіка будь-якої країни має низку ризиків, які можуть по різному виражатися і впливати на економічну ситуацію як у державі в цілому, так і на місцевому рівні зокрема. До таких ризиків можна віднести політичну ситуацію в країні (політична нестабільність, зміна політичної системи тощо), яка суттєво впливає на соціально-економічний розвиток регіонів, на їх інвестиційну привабливість як для зовнішніх, так і внутрішніх інвесторів. Також важливим чинником, який впливає на економічну ситуацію на місцевому рівні, виступають інфляційні процеси, які впливають на зменшення національного багатства та зниження доходів населення внаслідок знецінення національної валюти. Державний борг є складовою національної безпеки країни та у випадку неефективного управління ним становить високу загрозу для держави. Рівень інтеграції національної економіки в світовий економічний простір призводить до нових ризиків, пов'язаних із світовими економічними процесами, прикладом яких може слугувати світова економічна криза, яка розпочалася 2008 року і триває до сьогодні [6, с. 64].

Як економічна категорія ризик виявляється у трьох можливих економічних результатах: негативний (програв, збиток), позитивний (вигода, прибуток) або ж нульовий. Ризик місцевих запозичень є можливістю фінансових втрат бюджету в результаті настання визначених подій чи здійснення певних дій, які не можуть бути задалегідь однозначно спрогнозовані.

У якості кількісної оцінки ризику використовується оцінка обсягу втрат (вартості обслуговування і погашення

зобов'язань) бюджету у випадку настання певних подій.

Характеристика видів ризиків представлена в таблиці 1.

Узагальнюючи практику місцевих запозичень, встановимо ризики емітентів та інвесторів. До ризиків інвесторів належать: ризик фінансового ринку; ризик інфляції; ризик ліквідності; політичний ризик; кредитний ризик.

Ризики емітента – ті, з якими стикається регіон при управлінні своїм боргом, можна (достатньо умовно) поділити на політичні, ринкові, юридичні та операційні.

Основним засобом зниження ринкових ризиків є постійна робота по зміні структури та складу боргового портфелю регіону при обов'язковому врахуванні витрат, що постійно при цьому виникають. Особливої уваги заслуговують ризики, пов'язані з наявністю в борговому портфелі регіону зовнішніх позик, а також короткотермінових позик та з плаваючою відсотковою ставкою. Успішне прогнозування ринкових ризиків потребує постійної аналітичної роботи, моніторингу ринкової ситуації, прогнозування руху відсоткових ставок та курсів валют.

У випадку, якщо ведеться активне та постійне управління боргом регіону на основі прогнозних очікувань майбутнього руху відсоткових ставок, обмінних курсів та інших макроекономічних показників, необхідно знати про можливість помилок при таких прогнозах.

В Україні також існує практика надання гарантій за зобов'язаннями підприємств. Особливе значення має кваліфікаційне управління портфелем таких гарантій. У випадку їх виконання бюджетом регіону умовні чи

відкладенні боргові зобов'язання у вигляді гарантій третім особам можуть бути значною небезпекою для кредитоспроможності та кредитного рейтингу регіону. Необхідний ретельний контроль над видачею гарантій, щоб не накопичити їх значного обсягу по відношенню до бюджетних доходів, потрібно уникати видачі гарантій позичальникам з недостатньою кредитоспроможністю.

Для нейтралізації операційних ризиків регіону необхідно мати відлагоджену систему боргових платежів, що виключає технічні помилки, які в результаті збою системи можуть призвести до технічного дефолту. Тут необхідний ретельний відбір депозитарних та клірингових організацій із числа функціонуючих на національному ринку цінних паперів, відлагоджена робота органів казначейства, включно із безперебійною роботою електронних платіжних систем.

Певна проблема у використанні даних рекомендацій пов'язана із самою метою управління. Ігнорування ряду ризиків у гонитві за зниженням вартості обслуговування боргу через зменшення його терміну може призвести до негативних наслідків. Наприклад, короткотерміновий борг має нижчу вартість обслуговування у порівнянні з довготерміновим. Однак акумулювання регіоном значних обсягів короткотермінового боргу (терміном до 1 року) при виникненні труднощів на фінансових і боргових ринках (неможливості рефінансування) може призвести до дефолту. Аналогічні наслідки може мати акумулювання короткотермінового боргу з плаваючою відсотковою ставкою. Підвищення базового орієнтиру такої плаваючої відсоткової ставки в результаті фінансового чи кредитного ризику, в тому числі

Таблиця 1. Види ризиків при здійсненні місцевих запозичень*

Вид ризику	Характеристика
Ризик фінансового ринку	полягає в тому, що прибутковість вкладень у муніципальні облігації може виявитися нижче, якщо її порівняти з вкладеннями в інші цінні папери, внаслідок зміни ставок процентів на фінансовому ринку
Ризик інфляції	пов'язаний з тим, що в умовах інфляції, якщо навіть номінальна прибутковість облігацій не змінюється, реальна їхня прибутковість знижується
Ризик ліквідності	пов'язаний з недостатньо розвиненим ринком цінних паперів, внаслідок чого частина муніципальних облігацій може виявитися неліквідною
Ризик зміни законодавства	пов'язаний із змінами, які можуть зменшити можливості позичальника щодо виплати боргів або негативно вплинути на отримання інвестором вигоди від купівлі цих боргових зобов'язань
Кредитний ризик	полягає в тому, що внаслідок зміни фінансового становища емітента, він не зможе повернути інвесторам позикові кошти
Політичний ризики	введення органами вищої влади боргових мораторіїв, заходів валютного контролю, дестабілізація політичної ситуації в країні і т. д. знаходиться поза сферою впливу органів місцевого самоврядування
Ринковий ризик	є ймовірністю таких змін цін фінансових інструментів на фінансових ринках, в результаті чого органи місцевого самоврядування понесуть втрати чи недоотримають доход в порівнянні із запланованим. До їх числа відносять: власне ринковий ризик (негативний вплив підвищення процентних ставок, зміна валютних курсів на вартість обслуговування боргу), ризик рефінансування боргу (відсутність рефінансування чи його можливість лише за високими процентними ставками), ризик ліквідності (для тримачів облігацій – відсутня можливість реалізувати їх на вторинному ринку; для емітента – ризик нехватки грошових засобів для своєчасних боргових платежів)
Юридичний ризик	пов'язаний з кредитним ризиком (дефолт емітента чи партнера по угодах, необхідність відстоювання своїх інтересів у судових установах). Різновидом кредитного ризику відносно до самого регіону виступає ризик накопичення регіоном великого обсягу умовних зобов'язань (гарантій та порук), а також сумнів кредиторів у юридичній процедурі виконання регіоном гарантій. Це може викликати сумніви інвесторів та кредиторів у його кредитоспроможності та ускладнить доступ на ринок місцевих запозичень
Операційний ризик	часто пов'язаний не лише з технічними (технічні збої), але і з політичними проблемами (введення обмежень та мораторіїв, надзвичайні ситуації)

*Систематизовано автором самостійно.

міжнародного, негативної зміни макроекономічної ситуації в країні та світі може призвести до різкого подорожчання вартості обслуговування даного боргу, що практично неможливо передбачити при бюджетному плануванні та прогнозуванні. Аналогічні наслідки може мати наявність значних зовнішніх зобов'язань, залучених під час відносно низьких відсоткових ставок та сприятливих обмінних курсів по відношенню до національної валюти. "Дешеві" зовнішні позики швидко перетворюються в "дорогі" у випадку девальвації національної валюти емітента [3, с. 62].

Основною метою управління ризиками є їх мінімізація. З точки зору принципових підходів до мінімізації ризики поділяються на дві групи (рис. 1).

Ризик ліквідності – пов'язаний із відсутністю у органів місцевого самоврядування засобів для повного виконання своїх зобов'язань в термін.

Ризик неплатежу – обумовлений тим, що операція по погашенню та обслуговуванню зобов'язання не була проведена своєчасно та в повному обсязі з вини уповноваженого агента із здійснення платежів.

Кредитний ризик – ймовірність того, що емітент не зможе повною мірою виплатити відсотки інвестору або повернути повністю та у визначений термін інвестовані кошти.

Ризик зміни законодавства – пов'язаний з частими змінами нормативної правової бази в частині бюджетного та податкового законодавства, а також законодавства на місцевому рівні.

Ризик протизаконних дій – можливість крадіжок, махінацій, помилок в юридичних документах, розголошення інформації та інших протизаконних дій.

Ризик рефінансування – ймовірність втрат внаслідок надзвичайно не вигідних умов залучення запозичень на вимушене рефінансування зобов'язань, що вже існують.

Валютний ризик – ризик втрат у зв'язку із зростанням курсу валюти, в якій залучені запозичення, до гривні (у випадку наявності зовнішніх зобов'язань).

Ризик процентної ставки – ризик втрат, пов'язаний із зростанням процентних ставок на ринку запозичень.

Ризик пролонгації – залежить від того, що пов'язаний з тим, що в умовах добровільного рефінансування

зобов'язання виявляться не вигідними чи рефінансування буде взагалі неможливе.

Ризик ціни викупу – ймовірність втрат у результаті того, що ціна, по якій органи місцевої влади зможуть викупити свої зобов'язання на ринку, виявиться суттєво вищою від запланованої (для зобов'язань, що мають можливість дострокового викупу).

Частина вказаних ризиків є комплексними, тобто поєднанням декількох ризиків. Так, ризик рефінансування, пролонгації та ціни викупу є поєднанням ризику ліквідності та ризику процентної ставки.

Система мінімізації ризиків муніципальних запозичень включає в себе рейтинги емітентів муніципальних цінних паперів та самих паперів як фінансових інструментів, систему кредитних історій, гарантії кредиторам, законодавчо визначені обмеження щодо обсягів муніципального боргу відносно до видатків місцевих бюджетів та їх доходів, спеціальні органи, що відслідковують ризики, страхування муніципальних облігацій тощо. Принципово важливим у цьому плані є співвідношення боргу й обсягу доходів відповідного місцевого бюджету [2, с. 508].

Досвід та найкраща зарубіжна практика свідчать про те, що залучення позичкових коштів сприяє активізації процесів розширеного виробництва місцевих економік. Для того щоб мінімізувати фінансові ризики, пов'язані з їх використанням, необхідно провести значний комплекс підготовчих робіт, що спрямовані на створення та організацію ефективного функціонування інвестиційно-позичкових систем. У протилежному випадку можна ще раз повторити помилки і замість позитивних результатів від залучення позичкових ресурсів бумерангом отримати ефект "боргового тягаря" [4, с. 71].

Подальший розвиток ринку муніципальних облігацій як важливого сегменту фондового ринку України видається вкрай важливим напрямом реалізації стратегічних завдань соціально-економічного розвитку України.

Реалізація муніципальних облігацій може стати важливим напрямком диверсифікації боргової політики держави, особливо в умовах збереження негативного сальдо запозичень.

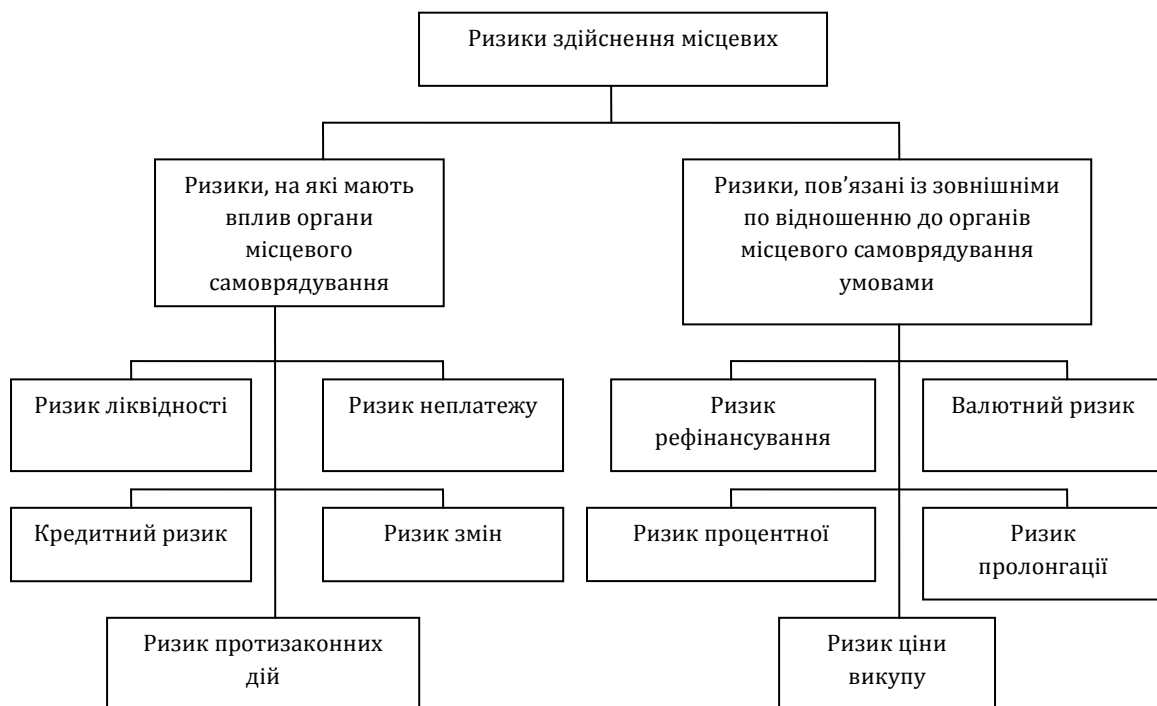


Рис. 1. Класифікація ризиків залежно від ступеню впливу органів місцевого самоврядування.

Вихід муніципалітетів на зовнішні ринки запозичень потребує децентралізації бюджетного процесу, збільшення дохідної частини місцевих бюджетів та дозволить зменшити надмірну фінансово-економічну залежність місцевих бюджетів від державного, що сприятиме просуванню до норм міжбюджетних відносин, прийнятих у Євросоюзі.

Збільшення ролі місцевих бюджетів, на нашу думку, дозволить більш ефективно використовувати запозичені кошти, стимулювати інноваційну та інвестиційну діяльність на регіональному рівні, фінансувати соціальну сферу, у підсумку сприятиме загальному економічному відродженню регіонів.

Розвиток даного сегменту фондового ринку дозволить вітчизняним фінансовим установам більш ефективно диверсифікувати власні активи, що, безумовно,

позитивно впливатиме на стабільність фінансової системи країни [5, с.44].

Незважаючи на те, що в даний час ринок місцевих облігацій не дуже великий за обсягом і в найближчі рік – два його зріст навряд чи відбудеться, власне даний сегмент ринку, що пропонує широкий вибір інструментів з фіксованою дохідністю та різним рівнем ризику, може в більш довгостроковій перспективі стати одним із найбільш привабливих для консервативних приватних та інституційних інвесторів.

Викладене свідчить, що, незважаючи на ризики і небезпеки, при вдалому менеджменті муніципалітетів та ефективному державному регулюванні місцеві запозичення є важливим інструментом місцевого та регіонального розвитку [2, с. 510].

Список літератури

1. Еремеева Л. Проблемы муниципальных заимствований в Российской Федерации// Рынок ценных бумаг. – 2001. - №24. – С. 62-65.
2. Кравченко В. Запозичення: боргова яма чи рятівне коло місцевого самоврядування в країнах зарубіжжя?// Проблеми трансформації територіальної організації влади. Збірник матеріалів та документів. /Науковий редактор: М. Пухтинський. - К. : Атіка, 2005. - 852с. [+8 іл.].
3. Пахомов С. Управление долгом региона. Теория и опыт лучшей практики// Рынок ценных бумаг. – 2008. - №13. – С. 61-65.
4. Серпилин А. Принципы построения оптимальной инвестиционно-заемной системы городов и регионов// Рынок ценных бумаг. – 2001. - №24. – С. 70-73.
5. Савенко О. Ринок муніципальних облігацій України: проблеми та перспективи розвитку// Ринок цінних паперів України. – 2005. - №3-4. – С. 41-45.
6. Телятников В. Окремі питання управління ризиками під час випуску муніципальних облігацій//Ринок цінних паперів України. – 2009. - №5-6. – С. 63-67.

РЕЗЮМЕ

Малець Анна

Теоретические подходы к сущности и классификации рисков местных заимствований

Рассмотрена проблема местных заимствований как источника финансовых ресурсов для обеспечения развития региона, в частности проблема рисков местных заимствований, предложены пути их минимизации.

RESUME

Malets' Anna

Theoretical approaches to essence and classification of risks of local borrowings

Problem of the local borrowings as sources of financial resources for providing of development of region are considered, in particular problem of risks of the local borrowings. The ways of their minimization are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Розглянуто актуальні та визначено невирішені питання корпоративного управління у зв'язку з прийняттям і вступом в силу Закону України «Про акціонерні товариства».

Ключові слова

Корпоративне управління, акціонерне товариство, рейдерство.

У процесі реформування адміністративно-командної системи господарювання в Україні виник корпоративний сектор, представлений в основному акціонерними товариствами, що утворилися внаслідок приватизації державних промислових підприємств. Однак, з огляду на стан українського законодавства, яке містить розбіжності та суперечності, викликані неузгодженістю регулювання корпоративних відносин різними нормативними актами [1], актуальним питанням для розгляду є проблематика корпоративного управління акціонерним товариством.

Побудова ефективних моделей корпоративного управління, пошук власного місця та ролі в цих моделях повинні стати пріоритетами як для приватного бізнесу, так і для органів державного управління, місцевих органів влади. Саме через вдосконалення корпоративного управління бізнес вирішує такі складні завдання, як: узгодження інтересів між власниками бізнесу, з одного боку, і найманими управлінцями, з іншого; реструктуризація бізнесу для підвищення його ефективності та керованості; залучення коштів інвесторів для забезпечення перманентного, випереджувального порівняно із конкурентами зростання власного бізнесу; протидія спробам рейдерських захоплень підприємств і т. п.

Незважаючи на наявність численних досліджень з даної проблематики [1, 2, 3, 5], вона набула особливої актуальності у зв'язку з прийняттям і вступом в силу Закону України «Про акціонерні товариства» (далі – Закон) [4]. Зазначений Закон містить ряд важливих нововведень, які регулюють корпоративне управління, права та інтереси акціонерів понад 32 тисяч українських акціонерних товариств. Найбільш очевидні новації – введення публічних акціонерних товариств (ПАТ), які замінять відкриті акціонерні

товариства (ВАТ), і приватних акціонерних товариств (ПрАТ), які придуть на зміну закритим акціонерним товариствам (ЗАТ). Новий закон спрямований у першу чергу на протидію рейдерству та захист прав власності. Зокрема голосування на загальних зборах акціонерів проводиться виключно бюлетенями, які підписує кожен акціонер [4, ст. 43]. Крім того, передбачено переважне право акціонерів ПрАТ на придбання акцій компанії. акціонер ПрАТ вирішив продати свої акції третій особі, він зобов'язаний у письмовій формі повідомити ціну угоди й умови продажу акцій іншим акціонерам. Ця норма допоможе уникнути конфліктів, подібних до того, що виник між компаніями «Сармат» та «Оболонь» в 2002 році. Тоді діюча в інтересах «Сармата» компанія «Керамет-Інвест» таємно скупила 11,5% акцій ЗАТ «Оболонь» і мала намір заволодіти контрольним пакетом акцій київського підприємства. Крім того, новий закон блокує можливість відчуження акцій ПрАТ через інститут дарування. Схема, за якою зараз рейдери отримують акції ЗАТ у подарунок, а потім заходять в саме товариство, виключається. Посилить захист від рейдерів та норма, яка зобов'язує проводити збори акціонерів виключно в місці розташування підприємства [4, ст. 35]. Це дозволяє досягти більшого відсотка явки акціонерів, а також позбавляє можливості рейдерів призначати проведення загальних зборів у будь-якому куточку України [5, с. 41]. 41]. Засобом від постійних позовів до АТ з боку несумлінних акціонерів повинна стати норма закону, яка обмежує термін оскарження рішень загальних зборів акціонерів трьома місяцями.

Варто відзначити, що тепер вводиться поняття «істотна угода» – її вартість перевищує десять відсотків вартості активів АТ. І те, що угоди на суму більше десяти відсотків активів приймаються наглядною радою, – позитивна норма. Таким чином дрібні

акціонери можуть впливати на наглядову раду, у якій є чіткий перелік компетенцій, вони тепер будуть знати про те, що відбувається на підприємстві. Ця норма стане перешкодою для виведення активів АТ несумлінними акціонерами, які контролюють менеджмент на підприємстві.

Новий закон також захистить акціонерів від розмивання їх частки в статутному фонді АТ шляхом додаткової емісії акцій. Зокрема додаткова емісія буде проводитися виключно за рішенням загальних зборів акціонерів, у яких з'явиться переважне право на придбання акцій додаткової емісії пропорційно до кількості вже належних їм акцій. Тому зменшити їх частку в АТ буде складніше.

Крім того, у законі більш чітко виписані механізми скликання зборів акціонерів, визначено, як формуються робочі органи зборів. Це має велике значення, адже маніпулюючи робочими органами зборів, можна маніпулювати результатами зборів.

Звуилося і коло питань, що входять до виключної компетенції загальних зборів акціонерів [4, ст. 25]. Вони передані до компетенції наглядової ради. Такі заходи сприятимуть прискоренню прийняття управлінських рішень, які раніше входили до компетенції загальних зборів акціонерів. Це, безумовно, ефективно відобразиться на веденні бізнесу, забезпечить дієвий менеджмент, знизить матеріальні витрати, передбачені на проведення загальних зборів.

Значно розширено коло правочинів виконавчих органів АТ і передбачена їх відповідальність перед акціонерами. Правда, ця відповідальність полягає лише у припиненні повноважень виконавчого органу, що тягне за собою таке явище, як відсутність орієнтування даного органу на користь акціонерів і суспільства в цілому. У даному випадку, найбільш ефективним виходом з цієї ситуації є запозичення європейського досвіду. Так, у ФРН корпоративне законодавство передбачає, що керівники повинні виявляти розсудливість звичайного комерсанта, встановлюючи відповідальність останніх перед товариством як солідарних боржників. У корпоративному праві Франції збитки, завдані керуючими третім особам, відшкодовуються їм безпосередньо управляючими. Товариство, від імені якого діяли такі управляючі, до відповідальності за їх неправомірні дії не залучається [6].

У цілому прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» дозволяє захищати права великих і дрібних акціонерів, регулювати питання корпоративного управління акціонерним товариством і сприяє сталому розвитку підприємництва. Незважаючи на це, залишається безліч невирішених питань, щодо корпоративного управління.

Члени наглядової ради обираються з числа фізичних осіб, які мають повну дієздатність. Дане положення вводить обмеження до кандидатів за станом здоров'я, але не встановлює критерії дієздатності.

Стаття 65 Закону [4] регулює процес придбання значного та контрольного пакету акцій, однак не передбачає штрафних санкцій за порушення норм статті. Письмове повідомлення про проведення загальних зборів надсилається акціонерам персонально особою, яка скликає загальні збори, у порядку, передбаченому статутом АТ, у термін не пізніше, ніж за 30 днів до дати проведення зборів. При цьому, АТ з кількістю акціонерів більше 1000 чоловік, публікує в офіційному друкованому виданні повідомлення про це [4, ст. 35]. Однак ця стаття

не передбачає необхідність опублікування в засобах масової інформації повідомлення про проведення загальних зборів АТ, кількість акціонерів якого менше 1000 чоловік. АТ не пізніше ніж за 10 днів до дати проведення загальних зборів акціонерів повинна повідомити акціонерів про зміни в порядку денному [4, ст. 38]. Однак закон не встановлює порядок і форму цього повідомлення.

Закон передбачає можливість звільнення членів виконавчого органу чи наглядової ради (якщо такі перебувають у трудових відносинах) за рішенням загальних зборів акціонерів. Однак до кодексу законів про працю відповідні зміни не внесені.

АТ забезпечує кожному акціонеру доступ до документів, крім документів бухгалтерського обліку [4, ст. 78]. При цьому акціонер повинен звернутися з письмовим запитом про отримання необхідної інформації до акціонерного товариства. Проте дане положення не встановлює вимог до змісту та порядку подання письмового запиту.

Посадові особи органів АТ не мають права розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність товариства [4, ст. 62]. Проте міра відповідальності за неправомірне розголошення інформації не вказана.

ПАТ зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися в біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі [4, ст. 24]. Однак значна кількість акціонерних товариств не відповідають вимогам ні першого, ні другого рівня лістингу і Закон не регулює дане положення.

Таким чином, багато положень Закону України «Про акціонерні товариства» носять декларативний характер, що може призвести до судових розглядів по їх вирішенню і конфліктів інтересів акціонерного товариства, акціонерів і держави. Зазначені недоліки нового Закону можливо усунути шляхом розробки пояснень, методичних рекомендацій, а також шляхом ухвалення змін і доповнень до нього.

На підставі проведеного вище аналізу та виявлених недоліків діючого законодавства у сфері корпоративного управління та захисту прав акціонерів, можливо запропонувати наступні шляхи їх усунування:

- врегулювати питання способу сповіщення акціонерів про наступні загальні збори;
- змінити положення про кворум загальних зборів з урахуванням правового досвіду цього питання інших країн;
- розробити відповідний механізм захисту АТ від зазіхання третіх осіб (рейдерів), що не мають ніякого стосунку до товариства;
- врегулювати положення щодо відповідальності виконавчого органу, базуючись на європейському попиті.

Запропоновані шляхи дозволять, на наш погляд, усунути існуючі вади у законодавстві та побудувати ефективні моделі корпоративного управління.

У цілому необхідно відзначити, що із внесенням змін до законодавства корпоративного сектора зроблено величезний крок щодо врегулювання корпоративного управління та корпоративних прав акціонерів.

Перспективою подальших досліджень є розробка конкретних пропозицій з удосконалення управління та фінансового контролю за діяльністю корпорацій.

Список літератури

1. Луць, В. В. Деякі питання здійснення та захисту корпоративних прав в Україні / В.В. Деякі питання здійснення та захисту корпоративних прав в Україні [Текст] / В.В. Луць // Вісник господарського судочинства. – 2008. Луць // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 1. – № 1. – С. 125-130. – С. 125-130.
2. Рогов, Г. К. Фінансові аспекти захисту прав міноритарних акціонерів / Г.К. Фінансові аспекти захисту прав міноритарних акціонерів [Текст] / Г. К. Рогов // Фінанси України. – 2008. – 2008. – №1. – № 1. – С. 86-93. – С. 86-93.
3. Вінник, О. М. Деякі аспекти правового регулювання корпоративних відносин / О.М. Деякі аспекти правового регулювання корпоративних відносин [Текст] / О. М. Вінник // Вісник господарського судочинства. Вінник // Вісник господарського судочинства. – 2008. – 2008. – № 1. – № 1. – С. 118-124. – С. 118-124.
4. Про акціонерні товариства: Закон Ук-раїни від 17.09.2008 р. 4. Про акціонерні товариства [Текст] : закон України від 17.09.2008 р. № 514 -VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. 5. Перцова, О.Третій рейд [Текст] / О. Перцова, Ю. Стусова // Український юрист. – 2009. – №1-2. – С. 40-43.
6. Отченаш, М. Корпоративна система управління в АТ відповідно до нового Законом «Про акціонерні товариства» // Юридическая практика. – 2009. – №12 (587). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yurpractika.com/article.php?id=100096822>.

РЕЗЮМЕ

Малич Людмила

Актуальные вопросы корпоративного управления

Рассмотрены актуальные и обозначены нерешенные вопросы корпоративного управления в связи с принятием и вступлением в силу Закона Украины «Об акционерных обществах». На основании проведенного анализа и выявленных недостатков действующего законодательства в сфере корпоративного управления и защиты прав акционеров предложены некоторые пути их устранения.

RESUME

Malich Lyudmila

Current issues in corporate governance

Considered relevant and identified unresolved issues of corporate governance in connection with the adoption and entry into force of the Law of Ukraine "On Joint Stock Companies". On the basis of this analysis is the shortcomings of existing legislation in the sphere of corporate governance and protection of shareholder rights proposed some ways to address them.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2010 р.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті висвітлено основні аспекти фінансування транскордонного співробітництва у контексті впровадження Європейського інструменту сусідства та партнерства ENPI (European Neighbourhood & Partnership Instrument) і зокрема програм транскордонного співробітництва ENPI CBC (cross-border cooperation), а також аналіз фінансування за програмою Tacis CBC.

Ключові слова

Транскордонне співробітництво, Tacis CBC, ENPI CBC, Європейський інструмент сусідства і партнерства, Європейська політика сусідства (ENP), ERDF (Європейський фонд регіонального розвитку).

Ефективний розвиток транскордонного співробітництва України з країнами Західної Європи безпосередньо залежить від можливостей фінансування. Тому і виникає потреба повнішого дослідження питань фінансування транскордонного співробітництва, зокрема в контексті впровадження Європейського інструменту сусідства та партнерства ENPI, та порівняння з фінансуванням попередньої програми Tacis CBC з новою ENPI CBC.

Питанням транскордонного співробітництва присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: О. Амоша, А. Балян, П. Беленький, М. Долішній, Є. Кіш, П. Луцишин, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, І. Студенніков, О. Чмир. Однак на даний час не висвітлено питання фінансування транскордонного співробітництва в контексті Європейського інструменту добросусідства та партнерства ENPI. Оскільки це нова програма, то вона потребує ретельного дослідження, адже протягом наступних років (2007-2013 рр.) ми будемо співпрацювати з країнами ЄС саме за цією програмою. Отже, дана стаття присвячена аналізу фінансування транскордонного співробітництва.

Метою статті є дослідження перспектив розвитку транскордонного співробітництва в аспекті нового механізму фінансування в рамках ENPI CBC, а також аналіз фінансування даної програми та її порівняння з Tacis CBC.

Розвиток нашої країни в цілому не можливий без розвитку регіонів. А розвиток сучасних регіонів важко уявити без розвитку транскордонного співробітництва.

Існування і розвиток транскордонного співробітництва залежить від ефективного механізму фінансування. Загалом фінансування

здійснюється за рахунок:

- асигнувань державного та місцевих бюджетів (за звичай), а також інших позабюджетних джерел, наприклад, коштів громадських організацій;
- фінансування закордонними донорськими програмами.

Найбільшим донором транскордонних програм в Україні є Європейський Союз. Допомога ЄС надавалася в рамках програми Tacis (Technical Assistance to the Community of Independent States) CBC включно до 2006 року. З 2007 року цю програму замінює Європейський інструмент сусідства та партнерства ENPI CBC, яка програма розрахована на 2007-2013 роки.

Суть ENPI програми полягає у підтримці сталого розвитку країн сусідів ЄС та забезпеченні допомоги у подальшому розвитку співробітництва. Кошти надаються під виконання програм, проектів кожної країни, які мають відповідати затвердженому плану дій. ENPI цілком відповідає вимогам Європейської політики сусідства.

Види програм ENPI на виконання яких будуть йти кошти [5]:

- державні або міждержавні програми, що базуються на затверджених планах дій та відповідатимуть національним пріоритетам та сприятимуть зближенню відповідних країн з ЄС (88 % від загальної суми бюджету);
- тематичні програми – стосуються вирішення проблеми, яка є спільною для країн-сусідів ЄС та для однієї або більше країн члена ЄС (6,6 % від загальної суми бюджету);
- програми транскордонного співробітництва між сусідніми регіонами країн-сусідів (4,6 % від загальної суми бюджету).

За таких умов доцільно згадати програму Tacis CBC. У рамках цієї

програми існувало два фінансові механізми:

- Small Program Facility SPF («Фінансування малих проектів») – грант проекту становив 100-200 тис. євро, максимальна тривалість до 18 місяців, співфінансування – 20%;
- Micro Program Facility MPF («Фінансування мікропроектів») – грант Європейської Комісії 50-100 тис. євро, максимальна тривалість до 6 місяців, співфінансування аналогічне SPF, тобто 20%.

Протягом 1998-2006 рр. за програмою транскордонного співробітництва Tacis CBC було виділено 50,5 млн. євро. Проекти чи частини проектів фінансувалися з Tacis CBC у вигляді грантів. Варто зазначити, що основною проблемою для України в рамках цієї співпраці була відсутність співфінансування транскордонних проектів з нашого боку.

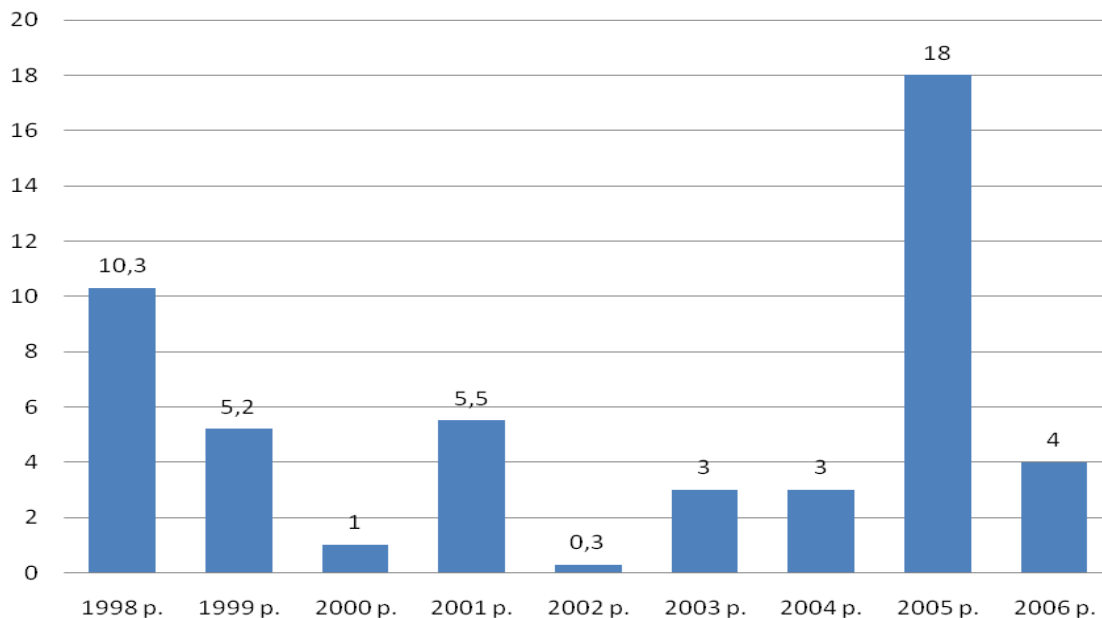


Рис. 1. Фінансування програми транскордонного співробітництва Tacis CBC в Україні протягом 1998-2006 рр., млн. євро*

* Складено за даними [2;4].

Сьогодні Україна має можливість брати участь у наступних програмах транскордонного співробітництва ENPI CBC:

- Польща / Україна / Білорусь (з боку України беруть участь Волинська, Львівська та Закарпатська області);
- Угорщина / Словаччина / Україна / Румунія (Закарпатська й Івано-Франківська області);
- Румунія / Молдова / Україна (Чернівецька й Одеська області);
- багатостороння програма «Чорне море».

Учасники трьох перших програм співробітництва є односторонні з назвами програм. Деякі програми, як бачимо, нам є відомі в контексті співробітництва Tacis CBC 2004-2006 рр., тоді вони здійснювались у рамках Європейської політики сусідства. Зокрема ми співпрацювали за наступними програмами: Польща / Україна / Білорусь (загальний фонд програми – 38 млн. євро), Угорщина / Словаччина / Україна (27 млн. євро) та Румунія / Україна (35,5 млн. євро). Ці програми були першим етапом переходу до нової програми, другим є впровадження ENPI.

Ще варто зазначити, що країни ЄС отримували фінансування проектів транскордонного співробітництва за іншим механізмом ніж наша країна. Зокрема, кошти надходили безпосередньо від Європейського фонду регіонального розвитку, а для партнерів програм, зокрема для нашої країни, – від програми Tacis CBC.

Тоді для доступу до фінансових ресурсів в рамках програми Tacis необхідне було звернення як мінімум двох основних суб'єктів транскордонного співробітництва: один з України, а інший з країн членів ЄС.

Фінансування програм ENPI CBC здійснюватиметься із двох джерел: Європейського фонду регіонального розвитку (ERDF) та безпосередньо від ENPI. І ці джерела фінансування можуть використовуватись з двох сторін ЄС для спільної вигоди.

Нова програма ENPI характеризується збільшенням фінансування для партнерів ENP на 32 % (2007-2013 рр., порівняно з 2000-2006 рр.) [1]. Загальне фінансування, доступне для ENPI CBC протягом 2007-2010 рр., становить 583,28 млн. євро з яких 274,92 млн. - безпосередньо від ENPI і 308,36 - від ERDF. Протягом 2011-2013 рр. Очікується 535,15 млн. євро (252,23 млн. євро - від ENPI і 282,92 млн. євро від ERDF). Обіцяють, що фінансування проектів транскордонного співробітництва буде більш гнучким.

Звернімо увагу на табл. 1 та табл. 2.

Для прикладу ми вибрали країни, які є нашими безпосередніми сусідами (табл. 2)

Важко уявити, яким чином кошти будуть використовуватись по обидва боки кордону, якщо і надалі існує чітке розподілення коштів з поділом на джерела фінансування і на країни, які одержать ці кошти.

Тобто кошти, що виділяються для фінансування програм транскордонного співробітництва від Європейського фонду регіонального розвитку для конкретних країн ЄС, є сумою, яка передбачена на програму.

Наприклад, програма Угорщина / Словаччина / Україна / Румунія - 23353123+9315213+8303206=40971542. Залишається сподіватись, що попри всі непорозуміння стосовно розподілу коштів та фінансування проектів, учасники транскордонного співробітництва по обидва боки

Таблиця 1. Фінансування програм транскордонного співробітництва ENPI CBC протягом 2007-2013 рр., євро [3]

Програми	ERDF	ENPI	Всього
Польща / Україна / Білорусь	114452942	71743425	186201367
Угорщина / Словаччина / Україна / Румунія	40971542	27666741	68638283
Румунія / Молдова / Україна	63359070	63358996	126718066
Чорне море	8652996	8652948	17305944

Таблиця 2. Фінансування транскордонного співробітництва деяких країн ЄС в рамках ENPI CBC протягом 2007-2013 рр., євро [3]

Країна	Назва програми	ERDF
Польща	Польща / Україна / Білорусь	114452942
Угорщина	Угорщина / Словаччина / Україна / Румунія	23353123
Румунія	Угорщина / Словаччина / Україна / Румунія	9315213
	Румунія / Молдова / Україна	63359070
	Чорне море	4009538
Словаччина	Угорщина / Словаччина / Україна / Румунія	8303206

кордону ЄС знайдуть спільну мову.

Звісно, кошти виділяються на спільні проекти транскордонного співробітництва за умови їх використання на благо усіх учасників проектів. Практика показує, що транскордонне співробітництво не є ефективним, якщо не супроводжується координацією між учасниками проекту. Збалансований розвиток прикордонних регіонів можливий за умови розробки спільних програм розвитку та створення передумов для здійснення «дзеркальних» проектів як з нашого боку, так і наших сусідів.

Розгляд проектів розпочинається з 2007 року. Проте можна прогнозувати, що їх фінансування, як і реалізація, розпочнеться значно пізніше. Окрім того, передбачається, що буде існувати координація між всіма програмами, які фінансуються ENPI, з метою запобігти дублюванню. З бюджету ENPI будуть фінансуватись заходи, спрямовані на обмін досвідом серед партнерів програми, зокрема 2,6 млн. євро буде виділено протягом 2007-2010 рр. та 2,3 млн. євро протягом 2011-2013 рр.

Нова програма зможе підтримати не лише ініціативи обласних державних адміністрацій, громадських організацій, а й великих проектів з великою кількістю учасників на регіональному та піднаціональному рівні. І обов'язковою умовою є спільна вигода усіх учасників транскордонних проектів. Проте власний внесок має

становити 25% з боку місцевих організацій конкурсанта [5].

Збільшення фінансування покладає на прикордонні регіони більші обов'язки, в тому числі і підтримку фінансування проектів транскордонного співробітництва. Адже ефективність розвитку транскордонного співробітництва залежить у першу чергу від фінансування.

Підсумовуючи наведені вище результати аналізу фінансування нової програми ENPI CBC і попередньої Tacis CBC, можна сказати, що із його збільшенням прикордонні регіони нашої країни отримують і більші можливості. Проте необхідно врахувати ряд важливих моментів, які виявились при здійсненні попередньої програми, зокрема те, що з нашого боку проект також має фінансуватись. Отже, в бюджетах різних рівнів повинні бути враховані витрати на здійснення проектів транскордонного співробітництва. Іншою проблемою є недостатність інформації стосовно нової програми ENPI CBC, що значно обмежує коло потенційних учасників. Окрім того більшість документів стосовно нової програми можна знайти лише англійською мовою. Залишається використати нові можливості, адже заходи задля обміну досвідом також будуть фінансуватись ENPI, що може частково вирішити питання відсутності кваліфікованих фахівців із транскордонного співробітництва.

Список літератури

1. *Communication From the Commission to the Council and the European Parliament on Strengthening the European Neighborhood Policy, COM (2006) 726 final [Text]. – Brussels, 4.12.2006. – 14 p.*
2. *European Neighborhood Policy Country Report Ukraine, COM (2004) 373 final [Text]. – Brussels, 12.05.2004. – 24 p.*
3. *European Neighborhood & Partnership Instrument Cross-Border Cooperation Strategy Paper 2007-2013 Indicative Program 2007-2010 [Electronic recourse]. – Available from: <http://ec.europa.eu>.*
4. *European Neighborhood & Partnership Instrument Ukraine Country Strategy Paper 2007-2013 [Electronic recourse]. – Available from: <http://ec.europa.eu>.*
5. *Європейський Інструмент Сусідства та Партнерства (ENPI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ppngo.org>.*

РЕЗЮМЕ

Мокринська Зоряна

Финансовые аспекты трансграничного сотрудничества

В статье отражены основные аспекты финансирования трансграничного сотрудничества в контексте внедрения Европейского инструмента соседства и партнерства ENPI (European Neighbourhood & Partnership Instrument) и в частности программ трансграничного сотрудничества ENPI CBC (cross-border cooperation), а также анализ финансирования по программе Tacis CBC.

RESUME

Mokrynska Zoryana

Financial aspects of transfrontal collaboration

In the article the basic aspects of financing of transfrontal collaboration are reflected in the context of introduction of the European instrument of neighbourhood and partnership of ENPI (European Neighbourhood & Partnership Instrument) and in particular programs of transfrontal collaboration of ENPI CBC (cross-border cooperation), and also analysis of financing on the program Tacis CBC.

Стаття надійшла до редакції 08.12.2009 р.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ

У роботі визначено та проаналізовано основні фактори впливу на процес інвестиційного розвитку металургійного підприємства в умовах кризи.

Ключові слова

Чорна металургія, інвестиційний розвиток, фактори інвестиційного розвитку.

Інвестування є багатогранним процесом, на який впливають цілий ряд факторів. Знання про механізм впливу цих чинників на інвестиційну діяльність та результативність інвестицій є основою для розробки науково обґрунтованої інвестиційної стратегії та ефективного управління інвестиційним розвитком металургійного підприємства.

Проблемам інвестиційної діяльності металургійних підприємств присвячена значна кількість робіт вітчизняних науковців. У роботі В. Волошина та М. Білопольського [2] висвітлені проблеми вітчизняних підприємств у кризових умовах, зокрема як одну з основних проблем для металургійних підприємств автори виділяють нерозвиненість внутрішнього ринку споживання. А. Вдовічен акцентує увагу на джерелах формування інвестиційних ресурсів, а саме використання амортизаційних відрахувань як основного джерела інвестицій [3]. В. Демидик, Н. Прудка та Г. Простаков у своїх роботах розглядають можливість залучення нетрадиційних джерел інвестування та пропонують використання ресурсів Кіотського договору [4-6]. У статті Я. Ярошенко, О. Молдован «Металургія виходить з кризи?» автори аналізують загальний стан вітчизняної металургійної галузі [7]. Як один з напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України О. Молдован пропонує вертикальну інтеграцію [8]. Проблемам реалізації інвестиційних проєктів присвячені роботи А. Пересади [9].

Недослідженою частиною інвестиційної діяльності вітчизняних металургійних підприємств є питання, що пов'язані з управлінням їх інвестиційним розвитком, а саме ідентифікація факторів, що впливають на цей процес в умовах кризи.

Мета дослідження полягає у визначенні та аналізі факторів інвестиційного розвитку металургійних

підприємств у кризових умовах

Економічна діяльність будь-якого підприємства у своїй основі базується на змінах (реновації основних фондів, структури оборотних активів та ін.), а зміни вимагають вкладень фінансових коштів.

Економічна суть інвестиційного розвитку промислового підприємства полягає в процесі довгострокового спрямованого вкладення капіталу, який визначається зовнішніми діями та внутрішнім станом економічної системи, з метою інтенсивного розширеного відтворення активів підприємства та його економічного зростання [10].

Охарактеризувати інвестиційний розвиток металургійного підприємства можна набором чинників. Умовно ці чинники можна розбити на дві групи. Перша група – внутрішні фактори, друга група – фактори зовнішнього середовища (рис. 1).

Будучи стратегічною складовою національного виробництва, сьогодні чорна металургія є найбільшою базовою галуззю промисловості, яка, поряд з іншими, визначає загальний стан соціально-економічного розвитку країни.

Металургія, гірничо-металургійний комплекс (ГМК) є основним донором бюджету, майже 30% становить його частка у валовому внутрішньому продукті. В обсязі реалізованої промислової продукції 22 % займає продукція металургійного виробництва. Металургія забезпечує майже 16 % робочих місць в українській промисловості.

У територіальній структурі України металургійні підприємства є ядром регіональних систем і складають основу економіки та забезпечують підтримку необхідного рівня соціального забезпечення населення території.

Українська чорна металургія зосереджена в чотирьох областях країни: Донецькій, Дніпропетровській, Луганській і Запорізькій.

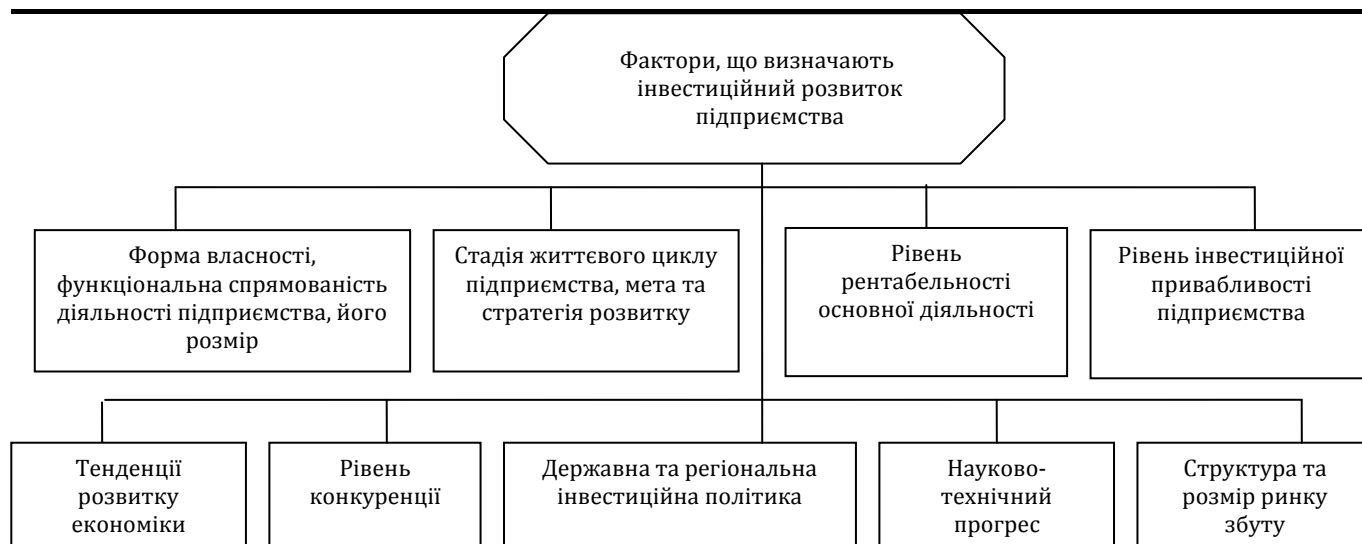


Рис. 1. Чинники інвестиційного розвитку металургійного підприємства

Майже 40% у загальному обсязі промислової продукції Запорізької області становить продукція металургійного виробництва.

Найбільшими металургійними підприємствами Запорізького регіону є ВАТ «Запоріжсталь», ВАТ «Дніпроспецсталь» та ВАТ «Запорізький завод феросплавів». За такими показниками, як обсяги чистого доходу, обсяги чистого прибутку, рентабельність продаж ВАТ «Запоріжсталь», ВАТ «Дніпроспецсталь» та ВАТ «Запорізький завод феросплавів» входять до десяти найбільших підприємств галузі.

Попри певні позитивні зміни в роботі металургійних підприємств, пов'язані головним чином з істотним збільшенням обсягів виробництва до 2008 року за рахунок росту попиту на металопродукцію на зовнішніх та внутрішньому ринках, металурги мають значні проблеми на шляху свого подальшого розвитку, які гостріше виявилися у період кризи.

Металургія України відчуває нестачу інвестицій і, як наслідок, має дуже високий для металургії світового рівня (японської і європейської) ступінь використання виробничих потужностей. Якщо за кордоном цей рівень складає приблизно 45-65%, то в нашій країні за даними статистики він знаходився в межах 80-100%.

Майже 80% виробничого устаткування підприємств використовувалося понад 25 років, знос основних фондів на досліджуваних підприємствах коливається від 53,69% (ВАТ «Запоріжсталь») до 90,71% (ВАТ «Запорізький завод феросплавів»).

Незважаючи на ступінь зносу обладнання, незадовільними є показники оновлення основних фондів досліджуваних підприємств. Навіть на ВАТ «Запоріжсталь», де ступінь зносу найменший (48,77% – у 2007 р., 55,24% – у 2003 р.) , коефіцієнт оновлення становить у середньому 10,77%

Таким чином, основні виробничі фонди металургійних підприємств за технічним рівнем значно відстали від передових закордонних металургійних фірм, що успішно конкурують на світовому ринку.

Інша проблема – відставання від закордонних конкурентів у використанні нових прогресивних технологій та інновацій. В Україні частка мартенівської сталі становить 44%, а електросталі – близько 4%. Конвертерне виробництво здебільшого здійснюється на технологіях, яким уже понад 30 років. Частка безперервного розливання не перевищує 7%.

Якщо розглядати структуру витрат на виробництво українського металу, то в ній превалюють матеріальні витрати – від 70 до 88%, заробітна плата складає – 3-9%, амортизаційні відрахування – 2-13%. Аналогічну структуру операційних витрат мають ВАТ «Запоріжсталь», ВАТ «Дніпроспецсталь» та ВАТ «Запорізький завод феросплавів».

Металургійні підприємства регіону виробляють традиційний асортимент продукції, і в цій ніші у них дуже багато конкурентів. При цьому виробники з Росії, Китаю і Туреччини в плані виробничих витрат і ціни продукції залишили вітчизняних виробників далеко позаду, що робить вітчизняний товар неконкурентоспроможним.

Створений у дореформений період високий ступінь спеціалізації і концентрації вітчизняної металургії нарівні з високим рівнем її монополізації також створюють перешкоди для розвитку металургійного підприємства. Ці проблеми можна вирішити (і вони вже вирішуються) проведенням реструктуризації металургійних підприємств, з одного боку, – шляхом їхнього розукрупнення і створення дочірніх підприємств, з іншого боку – формуванням вертикально-інтегрованих структур.

Таблиця 1 Знос основних фондів, %

Роки	ВАТ «Запоріжсталь»	ВАТ «Дніпроспецсталь»	ВАТ «Запорізький завод феросплавів»
2003	55,24	82,70	63,69
2004	50,98	83,59	64,93
2005	51,32	84,37	91,97
2006	52,16	83,31	91,84
2007	48,77	82,65	91,07
2008	53,69	83,04	90,71

Наступною проблемою, з якою довелось зіштовхнутися менеджерам металургійного виробництва в умовах переходу до ринку, і особливо в кризовій ситуації є удосконалення системи управління маркетингом, виробництвом і персоналом. Нині відбувається формування парадигми нової науково-технічної революції, яка розгортається одночасно за багатьма напрямками. Серед них два найважливіших: удосконалення менеджменту та впровадження науково-технічних новачок у виробництво [1].

Ще одна проблема, яка постає перед вітчизняними металургійними підприємствами, висвітлена у роботі В. Волошина. «Перед нашим виробником стоїть проблема, куда девать изготовляемую продукцию. Ее можно решить и очень быстро. Для этого должна быть политическая воля, организационный талант руководителей страны, региональных отделений, а также оперативность и бизнесовый талант отечественных предпринимателей. Следует срочно, без промедления переключиться на внутренний рынок нашего государства» [2, с. 15].

У зв'язку з вищевикладеним пріоритетною у реалізації політики розширеного відтворення основних фондів має стати істотною активізація інвестиційних процесів, метою якої є радикальне оновлення технічної бази виробництва.

Стан інвестиційної діяльності підприємства визначають обсяги та структура інвестицій, джерела їх залучення та ефективність їх використання.

Починаючи з 2001 р. процес модернізації виробництва на більшості вітчизняних металургійних підприємств помітно активізувався. Були знайдені значні інвестиції для технічного переозброєння виробничих потужностей. Така тенденція характеризує інвестиційну діяльність досліджуваних підприємств в період з 2003 до 2006 рік.

Однак, у 2007 році такий стан зазнав змін. Наприклад, ВАТ «Запоріжсталь» зменшив обсяги капітальних інвестицій на 24,5%, ВАТ «Запорізький завод феросплавів» – на 66,5%. У 2008 році порівняно із 2007 роком, обсяги капітальних інвестицій ВАТ «Дніпрспецсталь» становили 94,1% та 52,8% ВАТ «Запорізький завод феросплавів». Це можна пояснити, в першу чергу, світовою фінансовою кризою, та, як наслідок, зниженням інвестиційної активності підприємств.

Значну частку в структурі капітальних інвестицій підприємств, що аналізуються займає капітальне будівництво. Цей показник варіюється від 78,98% (ВАТ «Дніпрспецсталь») до 97,27% (ВАТ «Запорізький завод феросплавів»).

Як в цілому по Україні та галузі, у загальному обсязі інвестицій досліджуваних підприємств більшу частину займають фінансові інвестиції (табл. 2).

Реалізація інвестиційного процесу потребує насамперед консолідації ресурсів усіх фінансових надходжень.

Одним із головних джерел інвестування залишаються власні кошти підприємств. У 2008 р. таким чином здійснено 56,7 % усіх капітальних вкладень. У загальній структурі фінансування інвестиційної діяльності промисловості частка фінансування за рахунок власних коштів поступово знижується в середньому на 2,8%, що, у першу чергу пов'язано з недосконалою податковою політикою.

Як відомо, основу власних коштів інвесторів складає прибуток і амортизаційні відрахування.

Політика розподілу чистого прибутку базується на обраній загальній стратегії економічного розвитку. Останніми роками питома вага інвестицій у структурі використання прибутку підприємств значно

зменшилася. Це пов'язано як із погіршенням фінансового стану підприємств реального сектору економіки, збільшенням кількості збиткових підприємств, так і зі зменшенням схильності до інвестування, яка, у свою чергу, зумовлена загальною нестабільністю і високими ризиками. Останнє пояснює ситуацію, коли навіть прибуткові підприємства не здійснюють інвестиції у власне виробництво, незважаючи на високий ступінь зносу основних фондів.

Аналіз фінансових звітів досліджуваних підприємств дозволяє зробити висновок, що прибуток використовується виключно на виплати дивідендів власникам.

Змінюються умови формування другого основного інвестиційного джерела власних ресурсів – амортизаційних відрахувань.

Як доводить світова практика, роль амортизації у відтворювальному процесі закономірно підвищується, оскільки це об'єктивна тенденція, яка викликана зростанням виробничого потенціалу. В Україні це джерело поступово втрачає свою роль: від стабільних 60% у 80-ті роки його питома вага скоротилась до 47% у 1991 р., 30% у 1992-1993 р. і 10-15% останніми роками [3].

На відміну від багатьох металургійних підприємств, ті, що аналізуються, використовують амортизацію повністю та за цільовим призначенням.

За напрямками використання амортизаційних відрахувань у ВАТ «Запоріжсталь» значну частину становлять інвестиції у будівництво нових об'єктів. Зокрема у 2008 році ця частка становила 88,4%.

Деяку іншу структуру використання амортизації має ВАТ «Дніпрспецсталь». Значну частину складає будівництво нових об'єктів від 25% до 45%, придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів займає найбільшу частку – 72,74% у 2007 році. Позитивною тенденцією є постійне збільшення обсягів інвестицій, що спрямовані на придбання (створення) нематеріальних активів – від 0,42% у 2003 році до 10,11 % у 2008 році. Така тенденція опосередковано свідчить про активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

У повному обсязі використовують амортизацію на ВАТ «ЗЗФ». Значну частину амортизаційних нарахувань спрямовують на будівництво нових об'єктів і придбання та поліпшення основних засобів (57,68% та 39,96% у 2008 р. відповідно).

Одним із найбільш важливих індикаторів інвестиційної діяльності, конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості підприємства є коефіцієнт рентабельності інвестицій (*Return on Investment*).

Розраховані значення *ROI* для досліджуваних підприємств наведені в на рис. 2.

Як вже зазначалося, ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від ступеню зносу основних фондів. Саме зіставлення коефіцієнту рентабельності інвестицій та коефіцієнту зносу основних фондів підприємства дозволяють визначити етап інвестиційного розвитку, на якому знаходиться конкретне підприємство в певний період часу (рис. 3).

ВАТ «Запоріжсталь» з-поміж аналізованих підприємств знаходиться в найбільш стабільному стані. Показники коефіцієнта зносу та коефіцієнта рентабельності інвестицій дозволили позиціонувати підприємство як таке, що з погляду інвестиційного розвитку знаходиться на етапі реформації.

Процес реформації в інвестиційній сфері здійснюється за допомогою реформ, тобто змін у системі управління інвестиційною діяльністю підприємства, що пов'язані зі значними перетвореннями в інвестиційній політиці за умов, коли існуюча система виявляється неефективною,

Таблиця 2. Структура інвестицій досліджуваних підприємств

	Капітальні інвестиції		Фінансові інвестиції			
			довгострокові		поточні	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
ВАТ «Запоріжсталь»	1 414 430	32,3	2959656	67,6	1 979	0,1
ВАТ «Запорізький завод феросплавів»	13859	3,4	393419	96,6	0	0
ВАТ «Дніпроспецсталь»	35044	10,78	29384	9,05	260522	80,17

виникають кризи, темпи розвитку спадають, підприємство відстає у своєму розвитку від інших підприємств.

Позиція як ВАТ «Дніпроспецсталь», так і ВАТ «Запорізький завод феросплавів» свідчить про необхідність нагальної трансформації всієї системи підприємства, тобто перетворення однієї економічної системи на інші, що супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших, послаблення одних типів і форм власності й посилення інших, заміну економічної структури.

Окрім власних, металургійні підприємства мають змогу залучати зовнішні інвестиційні ресурси. Одним з найважливіших джерел фінансування інвестиційної діяльності є довгострокові кредити банків. Однак, як свідчать дані фінансових звітів, підприємства ще не повною мірою використовують це джерело залучення інвестицій.

Зіставлення еколого-технічних показників виробництва металу на підприємствах Західної Європи свідчить як про екологічні проблеми, так і про високу енерго- та ресурсоемність наших підприємств. За витратами енергії вони перевищують західні країни на 20-30%, споживанням води – майже в 20 разів, за викидами пилу – в 10-12 разів, за викидами оксиду азоту – в 2 рази, а ступінь відходів, що не утилізуються, на наших підприємствах вище на порядок [4].

За оцінками експертів [5], впровадження технологій енергозбереження в металургії дозволять на третину зменшити витрати природного газу.

Частково вирішити проблему залучення інвестиційних ресурсів можна за рахунок використання нетрадиційних інвестиційних джерел.

Високий потенціал застосування мають принципи фінансування інвестицій через програми та заходи природоохоронного характеру. У першу чергу, до таких програм належать можливості залучення іноземного капіталу через систему угод з обмеження викидів парникових газів, або так званого Кіотського протоколу.

На даний час такі приклади є. Для скорочення викидів парникових газів в 2007 році в рамках положень Кіотського протоколу «Запоріжсталь» уклала договір за проектами спільного здійснення. У 2008 році розроблена проектно-технічна документація щодо спільного здійснення «Будівництво блоку розділення повітря ВРУ-60».

Кіотський протокол, незважаючи на певні проблеми, дозволить залучити в металургію значні кошти за рахунок зовнішніх інвесторів. Зовнішні інвестиції в енергозбереження українських підприємств у рамках проектів спільного здійснення можуть скласти 300-500 млн. євро [6].

Узагальнюючі результати вивчення факторів інвестиційного розвитку металургійних підприємств і виходячи з особливостей формування інвестиційної стратегії в металургійному секторі економіки, можна відзначити, по-перше, низьку якість менеджменту, технічну та технологічну відсталість, високий рівень фізичного зносу виробничого апарату більшості підприємств, їх повільну адаптацію до нового економічного середовища, по-друге, неефективну структуру інвестицій, низьку повноту трансформації накопичень в інвестиції, а також малий обсяг інвестицій, що спрямовуються на технічне переозброєння і на поліпшення організації виробництва і управління.

Об'єктивно оцінюючи перспективи інвестиційного розвитку українських металургійних підприємств, можна зробити висновок, що його ріст стримується:

- загостренням конкуренції на світовому ринку, особливо в умовах кризи;
- підвищенням вимог до якості металопродукції;
- високими виробничими витратами, що пов'язані з використанням застарілих технологій;
- вузьким сортаментом металопрокату;
- орієнтацією вітчизняних металургів на зовнішніх споживачів;
- недосконалістю системи управління.

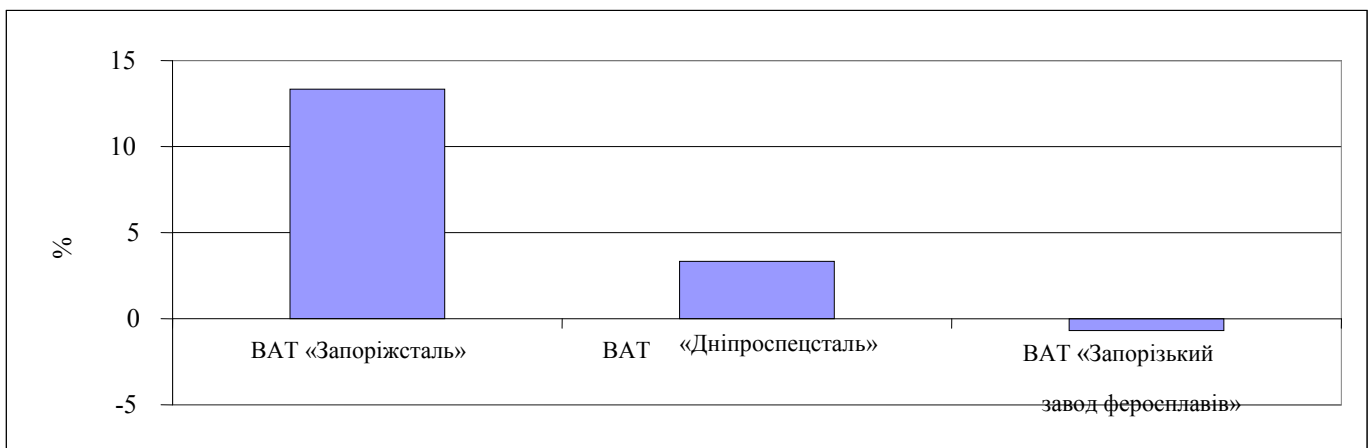


Рис. 2. Коефіцієнт рентабельності інвестицій (Return on Investment) досліджуваних підприємств, %

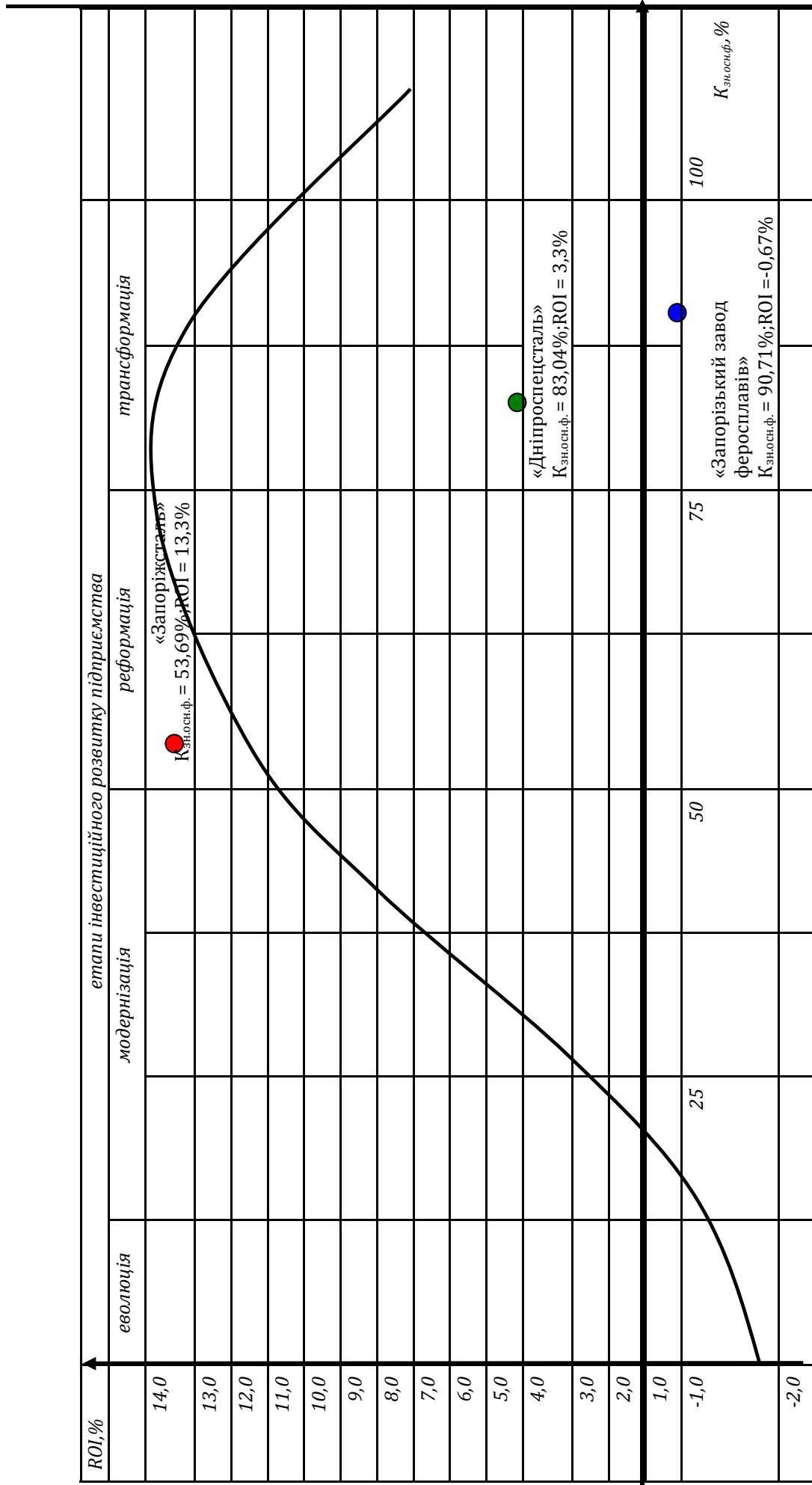


Рис. 3. Позиція досліджуваних підприємств на матриці ROI – $K_{зн.осн.ф.}$

Фінансова криза, стагнація на ринку металопродукції і зростання сировинних витрат в собівартості готової металопродукції, змушують металургів вдосконалювати системи управління та, як результат, прискорюють

процеси інтеграції в чорній металургії.

Одним із напрямків подальших досліджень автора будуть саме інтеграційні процеси в металургійній галузі України.

Список літератури

1. Маевский, В. Эволюционная теория и технологический прогресс [Текст] / Маевский В. // Вопросы экономики. – 2002. – №11. – С.8-9.
2. Волошин, В. С. Финансово-экономический кризис в Украине: пути выхода [Текст] / В. С. Волошин, Н. Г. Белопольский. – Мариуполь : Рената, 2009. – 60 с.
3. Вдовічен, А. Джерела формування інвестиційних ресурсів регіонів [Текст] / А. Вдовічен // Вісник КНТЕУ. – 2003. – №5. – С.40.
4. Демидик, В. Н. Проблемы металлургии в контексте устойчивого развития [Текст] / В. Н. Демидик // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 2004. – №1. – С. 53-56.
5. Простаков, Г. Слишком дорогой дешевый газ [Текст] / Г.Простаков // Эксперт. – 2006. – № 41. – С.17-22.
6. Прудка, Н. Газовый кнут, киотский пряник [Текст] / Н. Прудка // Эксперт. – 2006. – № 43. – С.17-22.
7. Ярошенко, Я. Металургія виходить з кризи? [Електронний ресурс] / Ярошенко Ярослав, Молдован Олексій. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/4a7fcc83f1f5d/>.
8. Молдован, О. О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України [Текст] / О. О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2(11). – С.145-151.
9. Пересада, А. А. Реалізація інвестиційних проектів в Україні [Текст] / А. А.Пересада, В. В. Зубленко // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С.107.
10. Нечаева, І. А. Інвестиційний розвиток: поняття, зміст та форми [Текст] / І. А. Нечаева // Теорія і практика сучасної економіки: матеріали X міжнародної науково-практичної конференції. У 2 т. Том 2 / відповідальний редактор Хомятов В.І. – Черкаси : ЧДТУ. – 2009. – С.69-71.
11. Нечаева, І.А. Возможности внедрения энергосберегающих технологий в контексте обеспечения инвестиционной безопасности металлургических предприятий Украины / И.А. Нечаева // Экономическая безопасность государства и интеграционные формы ее обеспечения / Под ред. Г.К.Вороновского, И.В.Недина. – К.: Знання України, 2007. – С.79-81.
12. Нечаева, І.А. Деякі проблеми амортизаційної політики підприємства [Текст] / І. А. Нечаева // «Проблеми економіки: освіта, теорія, практика». Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції (28 листопада 2008 р.). – Кривий Ріг : Оксан-принт . – 2008. – С.127-128.

РЕЗЮМЕ

Нечаева Ирина

Определение факторов инвестиционного развития металлургических предприятий в кризисных условиях

В работе определены и проанализированы основные факторы влияния на процесс инвестиционного развития металлургического предприятия в условиях кризиса.

RESUME

Nechaeva Iryna

Determination of factors of investment development of metallurgical enterprises in crisis terms

The basic factors of influence on the process of investment development of metallurgical enterprise are in-process certain and analysed in the conditions of crisis.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Окреслено сучасний стан страхового ринку України, проведено аналіз відносних, абсолютних та якісних показників, з'ясовано проблеми розвитку страхової галузі, сформульовано рекомендації щодо усунення слабких сторін страхової сфери.

Ключові слова

Страховий ринок, валові страхові премії, валові страхові виплати, конкурентноспроможність страхової компанії, інтеграційні та глобалізаційні процеси.

Найважливішою сферою національної економіки України виступає фінансовий сектор. Однією з його складових є страховий ринок, розвиток якого в умовах інтеграції у світове економічне співтовариство та в період посилення процесів глобалізації займає одне із провідних місць у національній економіці. Актуальність дослідження даної сфери полягає в тому, що вона є дуже необхідною для забезпечення цивілізованого розвитку суспільства. Страховому ринку притаманна низка проблем, які є наслідком недосконалого законодавчого регулювання фінансових інститутів та ринків, відсутністю єдиної стратегічної політики в даній галузі, а також економічної, політичної та соціальної нестабільності в країні. На сьогоднішній день національна економіка потребує значних фінансових ресурсів, а страхова галузь є важливим фінансовим інструментом, за допомогою якого можна акумулювати кошти для подальшого інвестування їх в економіку.

Страховий ринок є відносно молодим, але вже багато науковців присвятили свої праці теоретичним дослідженням, практичним розробкам та аналізу становлення і розвитку страхової галузі. До таких вчених необхідно віднести: В. Базилевича, О. Козьменко, С. Осадця, А. Супруна, А. Шахова та інших.

Метою статті є аналіз сучасного стану страхового ринку України, виявлення його сильних та слабких сторін, з'ясування відповідності страхової галузі тенденціям розвитку світового страхового ринку.

Український страховий ринок перебуває сьогодні на шляху до інтеграції у світовий фінансовий простір. Це найбільш капіталізована галузь серед небанківських фінансових

установ, про що свідчить відповідна статистична інформація Державної комісії з регулювання фінансових послуг щодо активів фінансових установ за 2007-2008 рр. (табл. 1).

За обсягом активів страховий ринок займає перше місце серед сегментів ринку небанківських фінансових послуг. Його частка в загальних активах становить 68 % і дорівнює 41,9 млрд. грн., що на 9,7 млрд. грн. перевищує відповідний показник 2007 року. Як і в більшості європейських країн, домінуючою сферою в Україні є банківська ланка, активи якої на кінець 2008 року становлять 973,3 млрд. грн., у той час як активи небанківських фінансових установ складають 61,7 млрд. грн. Щоб подолати даний дисбаланс, відбувається злиття певних банків зі страховими компаніями. Це призводить до того, що банки надають страхові послуги, а страховики відкривають депозитні рахунки. Як свідчить досвід розвинених країн, страхові компанії можуть брати участь у банківських формуваннях, а банки створювати дочірні страхові структури.

Страховий сектор України до початку світової фінансової кризи розвивався досить динамічно: зростала кількість страхових компаній (табл. 2), вартість їх активів, попит на їх послуги з боку споживачів.

Загальна кількість страхових компаній за останні роки стрімко збільшується, при цьому якість надання послуг залишається на низькому рівні. При такому зростанні характерною ознакою даного ринку є висока концентрація бізнесу на перші 70 страхових компаній, яка складає приблизно 75 %. Дана ситуація не є негативною, а проблема полягає в тому, що більшість страхових компаній зареєстровані у кількох великих містах.

Наприклад, у місті Києві знаходиться 53 компанії «life» та 271 компанія «non-life». Необхідно відзначити, що характерною рисою розвитку страхового ринку України є те, що він на 85 % складається зі страхових компаній «non-life». Рівень розвитку страхування життя в цілому в Україні залишається на найнижчому рівні серед розвинених країн, а в деяких областях даний вид

страхування повністю відсутній: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька.

Таблиця 1. Активи фінансових установ за 2007-2008 рр.*

Активи	2007 р.		2008 р.		Темпи приросту 2008/2007 рр.	
	млн. грн.	у %	млн. грн.	у %	відносні, у %	абсолютні
Загальні активи	44451,6	100,0	61668,1	100,0	38,7	17 216,5
Страхові компанії	32213,0	72,5	41930,5	68,0	30,2	9 717,5
Кредитні спілки	5261,0	11,8	6 064,9	9,8	15,3	803,9
Фінансові компанії	3 274,6	7,4	6 011,8	9,7	83,6	2 737,2
Юридичні особи публічного права	1 931,1	4,3	3 269,9	5,3	69,3	1 338,8
Інші кредитні установи	1 123,0	2,5	3 253,5	5,3	189,7	2 130,5
Недержавні пенсійні фонди	281,0	0,6	612,0	1,0	117,8	331,0
Ломбарди	367,7	0,8	525,3	0,9	42,9	157,6
Довірчі товариства	0,2	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0

*За даними Державної комісії з регулювання фінансових послуг

Таблиця 2. Кількість страхових компаній станом на кінець року
(За даними Державної комісії з регулювання фінансових послуг)

Показник	Рік		
	2006	2007	2008
Кількість страхових компаній	411	446	469
в т.ч. СК «non-life»	356	381	397
в т.ч. СК «life»	55	65	72

Основними показниками, що характеризують стан розвитку страхового ринку України, є розміри валових та чистих страхових премій, валових та чистих страхових виплат (рис. 1).

Отже, на основі інформації Державної комісії з регулювання фінансових послуг на страховому ринку спостерігається тенденція до постійного зростання страхових премій. За аналізований період збільшення відбулося на 73 %. Частка валових страхових премій та чистих страхових премій в 2008 році відносно ВВП залишилася на тому ж рівні, що і в 2007 році і становить відповідно 2,5 % та 1,7 %. Дане співвідношення свідчить про певну стабільність розвитку страхування, але вказаний відсоток є дуже низький порівняно із провідними країнами світу, де дана частка становить близько 12 %.

Якість надання страхових послуг в Україні поступово покращується, оскільки валові страхові виплати мають тенденцію до збільшення відносно валових страхових платежів. У 2006 році дане співвідношення становить 18,8 %, в 2007 році – 23,4 %, а в 2008 році – 29,4 %, що є, звісно, позитивною тенденцією, але ще не достатньою як для розвитку національного ринку, оскільки світова практика свідчить, що ситуація є задовільною, якщо рівень виплат перевищує 70 %. За 2006-2008 рр. значними темпами відбувається зростання страхових виплат з 2599,6 млрд. грн. до 7050,7 млрд. грн. або на 171 %

порівняно зі страховими преміями, які збільшилися лише на 73,5 %.

Водночас необхідно підкреслити, що розглянуті вище показники є абсолютними, а тому не дозволяють провести порівняльну оцінку стану розвитку вітчизняного страхового ринку з ринками інших країн. Якщо ж розглянути відносні показники, а саме - розмір страхових платежів на душу населення, то стає зрозумілим, що рівень його розвитку є надто низьким. Так, в Україні в середньому в 2008 році на душу населення припадає 520 грн. страхових платежів. Це приблизно 55 євро, що на багато менше ніж в європейських країнах (Наприклад, у Німеччині – 1250 євро, у Польщі – 120 євро).

Невисокий рівень виплат страховими компаніями може характеризуватися наступними чинниками:

- високі страхові тарифи;
- складна процедура здійснення страхових виплат;
- страховик займається вибіркоким страхуванням та інші.

Незважаючи на велику кількість компаній, реально на ринку основну частку валових премій акумулюють 59 страхових компаній «non-life» (72,7% премій) та 1059 страхових компаній «life» (80 % премій).

Проведемо аналіз структури валових страхових премій (рис. 2) та валових страхових виплат (рис. 3) у розрізі видів страхування за 2008 рік.

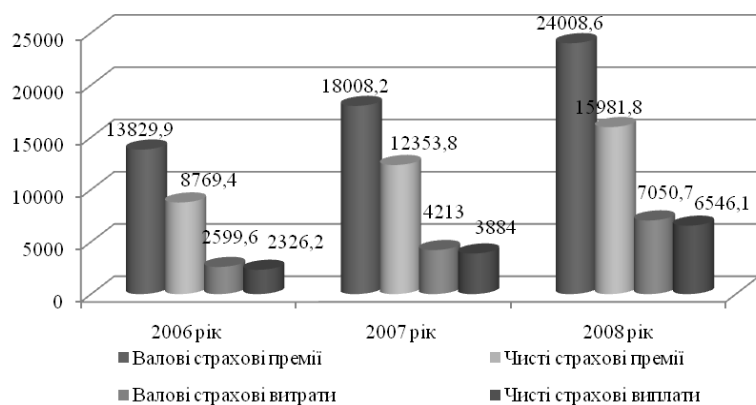


Рис. 1. Динаміка страхових премій і виплат за 2006-2008 рр., млрд. грн.

Складено автором на основі даних Державної комісії з регулювання фінансових послуг, млн. грн.

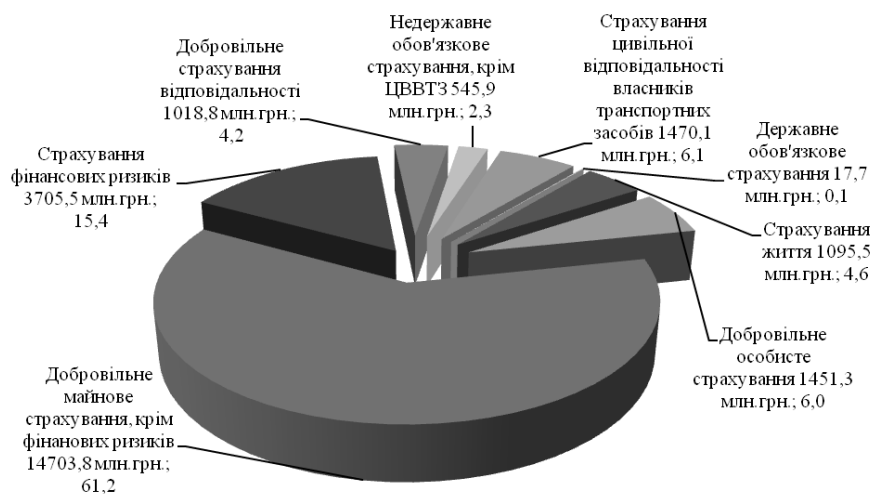


Рис. 2. Структура валових страхових премій за видами страхування за 2008 рік, %

Складено автором на основі даних Державної комісії з регулювання фінансових послуг

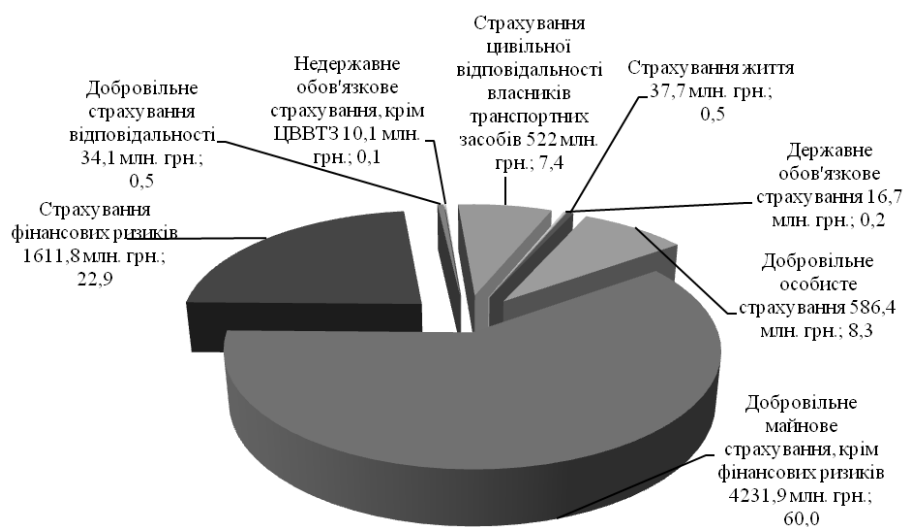


Рис. 3. Структура валових виплат по видам страхування за 2008 рік, %

Складено автором на основі даних Державної комісії з регулювання фінансових послуг

Згідно з наведеними графіками, можна сказати, що найбільш розвинутим є добровільне майнове страхування, оскільки на нього припадає 61,2 % страхових премій та 60,0 % страхових виплат. На другому місці знаходиться страхування фінансових ризиків, на яке припадає 15,4 % платежів та 22,9 % виплат. Всі інші види страхування мають відносно невеликий відсоток. Наприклад, на страхування життя припадає лише 4,6 % валових премій, при цьому виплати складають лише 0,5%, у той час, як в європейських країнах даний вид страхування є домінуючим.

Низька капіталізація страхових компаній знижує їх конкурентоспроможність і не дає їм можливості взяти на себе відповідальність за великі страхові ризики. Це призводить до перестраховування їх частини за кордоном, що не є позитивним явищем, оскільки відбувається відтік грошових коштів з країни. У 2008 році на перестраховування нерезидентам було сплачено 1037,8 млн. грн., що становить 4,3 % загальної суми премій. Найбільш активні перестраховики – нерезиденти були розташовані у Великобританії (32,7 %), Німеччині (21,1 %) та Росії (14,3 %).

На сьогоднішній день підвищився інтерес зарубіжних фінансових груп до українського страхового ринку. Збільшується число компаній з іноземним капіталом, що з одного боку призведе до використання світового досвіду якості обслуговування у галузі страхування та перестраховування, а з іншого – до витіснення зі страхового ринку вітчизняних компаній.

Необхідно також зазначити, що кількість укладених договорів, крім договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, зросла на 13,1 % і становить 22828731 одиниць, при цьому кількість договорів підписаних з фізичними особами зросла на 13,6 %, а з юридичними – на 24,0 %. Кількість договорів із обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті збільшилося на 12,7 % і становить 653168827 одиниць.

Провівши SWOT-аналіз страхового ринку України можна виділити його сильні та слабкі сторони. До сильних сторін належать:

- зростання кількості страховиків;
- підвищення рівня капіталізації страхових компаній;
- зростання обсягу страхових операцій з усіх видів страхування;
- збільшення розмірів виплат страхових компаній;
- міжнародне визнання страхового ринку;
- активізація іноземних інвесторів;
- існування фінансових інститутів, які здійснюють контроль та аналіз страхової галузі.

Слабкими сторонами є:

- відсутність механізму захисту інтересів

страхувальника;

- недосконалість нормативно-законодавчої бази;
- низький рівень інвестиційної політики компаній;
- відсутність довіри населення до страховиків;
- низька прибутковість окремих видів страхування;
- нестача кваліфікованого персоналу;
- значна інформаційна закритість страхових ринків;
- завищена вартість страхових послуг;
- недостатній рівень державного регулювання;
- погано організована рекламна діяльність на національному страховому ринку;
- відсутність довгострокової стратегії розвитку страхових компаній.

У 2005 році Кабінетом Міністрів України було ухвалено розпорядження про концепцію розвитку страхового ринку в Україні на період 2005-2010 років. Вона передбачає виведення національного страхового ринку на більш високий рівень розвитку, що сприятиме створенню підґрунтя для стійкого економічного зростання країни. Даною концепцією передбачається:

- підвищення захисту інтересів споживачів страхових послуг;
- забезпечення стабільності розвитку страхового ринку на підставі удосконалення системи правового забезпечення та системи регулювання, нагляду та контролю за діяльністю учасників страхового ринку;
- підвищення капіталізації страховиків та конкурентоспроможності національного страхового ринку;
- запобігання використанню страхової системи для витоку коштів за кордон, посилення державного регулювання та нагляду за перестраховою діяльністю;
- підвищення прозорості діяльності учасників страхового ринку;
- формування адекватної системи фахової підготовки та сертифікації фахівців із страхування та забезпечення державної підтримки проведення науково-дослідних робіт у цій сфері;
- підвищення рівня страхової культури населення [5].

Аналіз сучасного стану страхового ринку України показав, що його відносні, абсолютні та якісні показники стрімкими темпами зростають, проте вони ще не відповідають рівню розвинених країн. Чимало здобутків та недоліків має вся система страхування, про що свідчать результати проведеного SWOT-аналізу. Страхова галузь в Україні є досить молодою порівняно із провідними країнами, де вона розвила протягом кількох століть. На сьогодні, у період високої конкуренції, окреслились значні позитивні зрушення в розвитку страхового ринку.

Список літератури

1. Гутко, Л. М. Страховий ринок України : стан, проблеми розвитку в економічній системі України [Текст] / Л. М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 8. – С. 22 - 30
2. Дьячкова, Ю. М. Страхування [Текст] : навчальний посібник / Ю. М. Дьячкова. – К. : ЦУЛ, 2008. – 240 с.
3. Звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу : www.dfr.gov.ua/. - Нормативна база.
4. Козьменко, О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку [Текст] : монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ « УАБС НБУ », 2008. – 350 с.
5. Концепція розвитку страхового ринку в Україні на період 2005-2010 років : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України № 369 -р від 23 серпня 2005 року [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – Режим доступу : <http://www.gdo.kiev.ua/files/db.php?st=2127&god=2005/>. – Нормативна база.
6. Мних, М. В. Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи [Текст] / М. В. Мних // Фондовий ринок. – 2009. – № 19. – С. 22-26
7. Ніконович, А. Страховий ринок України : проблеми та шляхи вирішення [Текст] / А. Ніконович // Економіст. – 2006. – № 1. – С. 41- 44.

-
8. Плиса, В. Й. *Страховання [Текст] : навчальний посібник / В. Й. Плиса. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2008. – 392 с.*
9. Ткаченко, Н. В. *Страховання [Текст] : навчальний посібник / Н. В. Ткаченко. – К. : Ліра-К, 2007. – 270 с.*
10. Філонюк, О. *Страховий ринок України в контексті світових тенденцій 2006 року [Текст] / О. Філонюк, О. Третьяк, В. Бурчевський // Страхова справа. – 2007. – № 1. – С. 32-37*
11. Шумелда, Я. *Страховання [Текст] : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. – 2-ге вид., переробл. і допов. / Я. Шумелда. – Тернопіль : Джура, 2006. – 296 с.*

РЕЗЮМЕ

Онопrienko Evheniya

Особенности развития страхового рынка Украины на современном этапе

Изучено современное состояние страхового рынка Украины, проведен анализ относительных, абсолютных и качественных показателей, выяснены проблемы развития страховой отрасли, сформулированы рекомендации относительно устранения слабых сторон страховой сферы.

RESUME

Onoprienko Yevheniya

Features of insurance market development in Ukraine at the modern stage

A modern insurance market of Ukraine condition is studied, the analysis of relative, absolute and high-quality indexes is conducted, the problems of development of insurance industry are found out, recommendation in relation to the removal of weak sides of insurance sphere is formulated.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

Надія ПАРИЖАКкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Тернопільський національний економічний університет**Лідія СКИБА**аспірантка кафедри міжнародних фінансів,
Тернопільський національний економічний університет**Василь ОВОД**магістр,
Тернопільський національний економічний університет

РОЗМЕЖУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ МІЖ ЛАНКАМИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ В МЕХАНІЗМІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Розглянуто діючий порядок розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи як основний елемент організації міжбюджетних відносин. Визначено пропозиції, спрямовані на послаблення рівня централізації бюджетних ресурсів в умовах розвитку демократії і місцевого самоврядування.

Ключові слова

Бюджети, доходи, видатки, повноваження, міжбюджетні відносини, аналіз, оцінка.

Реформування державних фінансів, які забезпечують процес перерозподілу валового внутрішнього продукту, повинно бути спрямоване, у першу чергу, на мобілізацію фінансових ресурсів, що надходять у безпосереднє розпорядження держави і концентруються в її бюджетній системі, в державному і місцевих бюджетах. У забезпеченні справедливого і неупередженого розподілу суспільних благ між громадянами і територіальними громадами особлива роль відводиться розподільчим відносинам, що виникають між ланками бюджетної системи і називаються міжбюджетними. Через міжбюджетні відносини забезпечується розподіл бюджетних ресурсів між бюджетом центрального уряду і бюджетами органів місцевого самоврядування; здійснюється перерозподіл бюджетних коштів між адміністративно-територіальними одиницями, зумовлений об'єктивними відмінностями в рівнях їх соціально-економічного розвитку; проводиться фінансове вирівнювання з метою забезпечення конституційних гарантій громадянам, незалежно від місця їх проживання.

Організація міжбюджетних відносин включає ряд елементів, найважливішими серед яких є:

– розмежування видатків між бюджетами відповідно до розподілу повноважень між центральною владою і місцевим

самоврядуванням;

- забезпечення бюджетів доходами, достатніми для виконання органами влади покладених на них завдань;
- підтримка «бідних» у фінансовому розумінні територій;
- вилучення коштів у відносно «багатих територій»;
- створення матеріальної зацікавленості в зростанні надходжень як до державного, так і до місцевих бюджетів.

Питання організації міжбюджетних відносин досліджуються в працях С. Буковинського, О. Василика, О. Гончаренка, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луїної, С. Слухая, В. Федосова, С. Юрія, та ін. І якщо інструменти міжбюджетного перерозподілу коштів і матеріальної зацікавленості в зростанні надходжень до державного і місцевих бюджетів є предметом постійної уваги науковців і практиків, то питання розмежування доходів і видатків між окремими бюджетами, достатність власних і закріплених доходів для покриття видатків місцевих бюджетів є дослідженими недостатньо. Актуальність вивчення даного напрямку організації міжбюджетних відносин посилюється в умовах зміцнення місцевого самоврядування і необхідності його фінансового забезпечення.

Метою даної статті є оцінка визначеного Бюджетним кодексом

України порядку розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи і розробка пропозицій, спрямованих на послаблення рівня централізації бюджетних коштів і розширення фінансової бази органів місцевого самоврядування.

Організація міжбюджетних відносин, масштаби перерозподілу бюджетних коштів між державним бюджетом та бюджетами адміністративно-територіальних одиниць визначаються розмежуванням доходів та видатків між окремими ланками бюджетної системи, яке повинно базуватися на розподілі повноважень між центральним урядом і місцевими органами влади. Чим більше повноважень бере на себе центральний уряд, тим більше бюджетних ресурсів має концентруватися у його розпорядженні. Розвиток і поглиблення місцевого самоврядування повинні супроводжуватись зростаючими обсягами бюджетних коштів, що перерозподіляються на користь регіонів.

У Бюджетному кодексі України визначено групи видатків, джерела їх забезпечення, критерії розмежування як між державним і місцевими бюджетами, так і між окремими місцевими бюджетами (статті 87-93). Видатки на забезпечення конституційного ладу держави, державної цілісності та суверенітету, незалежності судочинства, а також інші видатки, які не можуть бути передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню, здійснюються за рахунок коштів державного бюджету. Перелік видатків державного бюджету чітко визначений, їх склад подано по підрозділах функціональної класифікації. За рахунок коштів місцевих бюджетів (включаючи трансферти з державного бюджету) забезпечуються видатки, які визначаються функціями держави та можуть бути передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню з метою забезпечення найбільш ефективного їх використання на основі принципу субсидиарності.

Видатки місцевих бюджетів при їх розмежуванні між окремими бюджетами поділені на такі, що враховуються і не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. У статтях 88-90 виділено групи видатків бюджетів сіл, селищ, міст, районних і обласних бюджетів, бюджету АР Крим, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Видатки, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, між окремими бюджетами не розмежовані. У статті 91 Бюджетного кодексу наведено 15 груп цих видатків, що забезпечують виконання місцевих програм соціально-економічного розвитку територій (місцева пожежна охорона; позашкільна освіта; програми місцевого значення стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї; обслуговування боргів місцевого самоврядування тощо).

Що ж стосується питання про розмежування доходів між ланками бюджетної системи, то воно, на нашу думку, у чинному законодавстві не є завершеним, особливо в частині розподілу доходів між державним і місцевими бюджетами. У Бюджетному кодексі наведено перелік власних і закріплених доходів, які формують місцеві бюджети, а доходами державного бюджету визнаються всі інші доходи, за винятком тих, які наповнюють місцеві бюджети. Доходи державного бюджету України представлено трьома групами доходів, а саме:

– доходи (за винятком тих, що згідно зі статтями 64, 66 та 69 цього Кодексу закріплені за місцевими бюджетами), що отримуються відповідно до законодавства про податки, збори і обов'язкові платежі та Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів», а також від плати за послуги, що надаються бюджетними установами, які

утримуються за рахунок державного бюджету України, та інших, визначених законодавством джерел, включно із коштами від продажу активів, що належать державі або підприємствам, установам та організаціям, а також проценти і дивіденди, нараховані на частку майна, що належать державі в майні господарських товариств;

- гранти, дарунки у вартісному обрахунку;
- міжбюджетні трансферти з місцевих бюджетів.

Як бачимо, джерела наповнення державного бюджету не конкретизовані. На-самперед, це стосується податкових надходжень. Ми вважаємо, що в Бюджетному кодексі повинен бути наведений перелік всіх податків і зборів, які формують державний бюджет, названі всі неподаткові надходження і доходи від операцій з капіталом, а не окремі з них (плата за послуги бюджетних установ, кошти від продажу активів, дивіденди на частку державного майна). Не можна визнати правильним законодавче врегулювання цього питання щорічними законами про Державний бюджет України. У щорічних законах повинні відображатись конкретні суми податків, неподаткових та інших надходжень, які мають наповнювати бюджет центрального уряду, відповідно до положень Бюджетного кодексу. У бюджетному законодавстві повинно бути забезпечено верховенство Бюджетного кодексу щодо всіх інших нормативних актів з питань функціонування бюджетної системи держави. Неврегульованість нормативної бази щодо доходів державного бюджету може призвести до ситуації, при якій розподіл доходів між центром і регіонами здійснюватиметься поза правовим полем у режимі ручного управління.

Нами досліджено формування місцевих бюджетів України, згідно з чинним порядком розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи в розрахунок на одну особу наявного населення в 2002 р. та 2007 р. і визначено рівень забезпечення видатків місцевих бюджетів власними і закріпленими джерелами в розрізі регіонів. Результати дослідження предстали в табл. 1.

Дані табл. 1 засвідчують, що в 2007 р., порівняно з 2002 р., відбулося зростання абсолютних сум доходів і видатків на одну особу наявного населення як в цілому по Україні, так і по всіх регіонах, зокрема доходи зросли в 3,1 раза, з 403,1 грн. до 1254,6 грн.; видатки збільшились в 4 рази, з 514,3 грн. до 2075,1 грн. При цьому співвідношення між максимальним і мінімальним значенням доходів і видатків як на початку проведення бюджетної реформи, так і в 2007 р. суттєвих змін не зазнало. Амплітуда коливань на доходах становить 2,6-2,7 рази, по видатках - 1,2-1,4 рази. Співвідношення доходів і видатків на одну особу показало, що як в цілому по державі, так по бюджетах всіх регіонів (за винятком бюджету м. Києва) обсяг видатків місцевих бюджетів перевищує суми власних і закріплених доходів. Рівень забезпечення видатків доходами по Україні в 2002 р склав 78,4%, в 2007 р. кожна гривня видатків тільки на 60,5% покривалась доходами. Зниження рівня забезпечення видатків доходами спостерігаємо по всіх регіонах, окрім Київської області. Найменше доходів на одну гривню видатків отримують в Тернопільській, Закарпатській та Волинській областях (відповідно 41,2 коп., 42,7 коп., 46,4 коп.). Рівень забезпечення видатків в Дніпропетровській області знизився з 92,8% до 73,2%. Аналогічну картину спостерігаємо в Донецькій, Запорізькій і Одеській областях, у регіонах, які в 2002 р. на 80-90% в бюджетному забезпеченні були самодостатніми. Групування регіонів України по величині розриву між видатками і доходами на одну особу наявного населення в 2007 р. (табл. 2) показало, що із всієї кількості

Таблиця 1. Рівень забезпечення видатків бюджетів доходами на одну особу наявного населення по регіонах України (без міжбюджетних трансфертів) у 2002 і 2007 рр.

№ п/п	Регіони	2002 р.			2007 р.		
		Доходи, грн.	Видатки, грн.	Рівень забезпечення, %	Доходи, грн.	Видатки, грн.	Рівень забезпечення, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Україна, всього		403,1	514,3	78,4	1254,6	2075,1	60,5
1	АР Крим	476,0	590,7	80,6	1255,5	2234,2	56,2
2	Вінницька	219,2	440,4	49,9	126,0	1816,0	40,0
3	Волинська	241,7	521,2	46,4	759,5	2006,5	37,9
4	Дніпропетровська	463,4	499,1	92,8	1379,3	1884,7	73,2
5	Донецька	423,6	460,0	92,1	1317,2	1844,5	71,4
6	Житомирська	216,5	465,1	47,2	797,4	1945,2	41,0
7	Закарпатська	205,2	481,1	42,7	686,8	1865,6	36,8
8	Запорізька	457,1	507,5	90,1	1227,3	2016,8	60,9
9	Івано - Франківська	217,7	458,1	47,5	766,3	1931,7	39,7
10	Київська	308,2	534,1	57,7	1440,9	2263,2	63,7
11	Кіровоградська	247,8	456,7	54,3	746,0	1825,9	40,9
12	Луганська	308,2	446,4	69,0	949,2	1707,0	55,7
13	Львівська	286,3	470,1	60,9	924,2	1862,0	49,6
14	Миколаївська	365,5	485,7	75,3	923,0	1826,4	50,5
15	Одеська	402,2	495,2	81,2	1327,2	2075,9	63,9
16	Полтавська	363,6	492,6	73,8	1129,2	1949,9	57,9
17	Рівненська	264,3	508,5	52,0	825,2	2002,7	41,2
18	Сумська	295,7	464,9	63,6	825,3	1765,3	46,8
19	Тернопільська	186,3	451,8	41,2	557,0	1746,1	31,9
20	Харківська	392,4	520,7	75,4	1114,1	1816,1	61,3
21	Херсонська	254,0	452,3	56,2	773,5	1839,4	42,1
22	Хмельницька	227,4	453,6	50,1	755,8	1925,5	39,3
23	Черкаська	272,9	465,2	58,7	838,6	1924,0	43,6
24	Чернівецька	215,7	434,9	49,6	751,4	1932,0	38,8
25	Чернігівська	259,8	480,0	54,1	772,9	1867,1	41,4
26	м. Київ	1654,1	1033,4	160,1	4836,6	4611,6	104,9
27	м. Севастополь	509,8	600,6	84,9	1469,1	2424,7	60,6
Співвідношення максимального і мінімального значення, рази (макс/мін)		2,7	1,2	x	2,6	1,4	x

Складено автором на основі [3; 4]

Таблиця 2. Групування регіонів України по величині розриву між видатками та доходами (без міжбюджетних трансфертів) в 2007 р.

Групи регіонів за розміром розриву, в грн. на одну особу	Кількість регіонів	Регіони
До 800,0	6	Дніпропетровська, Одеська, Донецька, Харківська, Запорізька, Луганська
801,0 – 900,0	2	Київська, Полтавська
901,0 – 1000,0	5	АР Крим, м.Севастополь Львівська, Миколаївська, Сумська,
понад 1000,0	13	Вінницька, Кіровоградська Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано – Франківська, , Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська

Складено автором на основі [3;4]

незабезпечених доходами бюджетів переважають бюджети регіонів (13 із 26), у яких величина розриву перевищує 1000,0 грн. Найменший розрив між потребою і можливістю забезпечення спостерігаємо в індустріально розвинутих регіонах. Найбільша величина невідповідності між видатками і доходами в Волинській (1247,0 грн.), Чернівецькій (1180, 6 грн.) і Тернопільській

(1189,1 грн.) областях.

Все вищесказане дає змогу зробити висновок, що забезпечення конституційних гарантій громадянам усіх регіонів України в отриманні суспільних послуг тільки через механізм розмежування доходів і видатків між окремими бюджетами, який визначений Бюджетним кодексом, є нереальним. Збалансування доходів і видатків

у всіх ланках бюджетної системи, створення зацікавленості регіонів у нарощуванні власних бюджетних ресурсів можливе за умови передачі частини коштів з державною бюджету до місцевих бюджетів з використанням механізму міжбюджетних трансфертів.

Процес організації міжбюджетних трансфертів повинен бути спрямований на надання фінансової допомоги тим регіонам і адміністративно-територіальним одиницям, які мають менший податковий потенціал, а отже є фінансово бідними. При діючому порядку розмежування доходів і видатків між окремими бюджетами склалась ситуація, при якій бюджетам всіх регіонів надаються трансферти з державного бюджету, тобто вони є фінансово бідними. Міжбюджетні трансферти перетворились із важеля бюджетного регулювання і надання фінансової допомоги бідним регіонам в інструмент перерозподільчих процесів. І ми повністю поділяєм думку проф. В. М. Радіонової, і проф. О. П. Кириленко [9, с. 321], що причину такого становища слід шукати не в самій системі міжбюджетних відносин, а в недосконалості розмежування доходів між ланками бюджетної системи і рівнями влади.

Бідність бюджетів регіонів, їх висока залежність від отриманих трансфертів з центру обумовлені високим рівнем концентрації бюджетних ресурсів у бюджеті центрального уряду (понад 70%). Зниження рівня централізації можливе за умови передачі частки загальнодержавних податків до місцевих бюджетів. Це, насамперед, стосується податку на прибуток і податку на додану вартість. Як відомо, до місцевих бюджетів зараховується податок на прибуток, що сплачується суб'єктами господарювання комунальної форми власності. У державному бюджеті концентрується податок на прибуток від підприємств загально-державного рівня і недержавного сектора економіки. Для зниження рівня централізації доходів, зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування і зменшення обсягу міжбюджетних трансфертів пропонуємо спрямовувати до місцевих бюджетів 20,0% податку на прибуток підприємств недержавної форми власності, що знаходяться на даній території. Податок на додану вартість, починаючи із 1997 р., у повному обсязі зараховується до державного бюджету. З метою зменшення залежності бюджетів регіонів від центру, вважаємо доцільним залишити в їх розпорядженні податок на додану вартість, у сумі, що становить 5-20% від обсягу його надходжень на певній території. Нормативи відрахувань від податку на додану вартість до

місцевих бюджетів слід диференціювати залежно від величини розриву між видатками та доходами на одну особу наявного населення (див. табл. 2). Для Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Запорізької, Луганської, Одеської областей норматив відрахувань доцільно встановити на рівні 5,0%, для 13 регіонів з величиною розриву понад 1000,0 грн. норматив відрахувань повинен бути максимальним (20,0%). Доцільність пропозицій щодо розподілу ПДВ та податку на прибуток підприємств між центральним та місцевими бюджетами підтверджується і міжнародним досвідом. Так, у Німеччині 44% ПДВ та 50% податку на прибуток корпорацій надходить до бюджетів земель і об'єднань. У США основними доходними джерелами бюджетів штатів і муніципалітетів є податок з продажу, податок на нерухомість та податок на доходи фізичних осіб. У Литві 100% податку на прибуток підприємств комунальної власності, 50 % на прибуток акціонерних товариств та приватних фірм закріплено за місцевими бюджетами.

У сучасних умовах питання міжбюджетних трансфертів набувають особливої актуальності в контексті децентралізації влади та майбутньої реформи адміністративно-територіального устрою. За таких умов пріоритетним напрямком реформування міжбюджетних відносин має стати законодавче закріплення розподілу повноважень між органами влади, оскільки розмежування видатків між бюджетами, визначене у Бюджетному кодексі України, відповіди на питання щодо повноважень місцевих влад повною мірою не діє. Наявний розподіл видаткових повноважень між бюджетами сьогодні вважається недосконалим, оскільки приналежність окремих повноважень до того чи іншого бюджету здійснено, скоріше, за типом установ, але без урахування природи відповідних послуг і необхідності поліпшення способів їх надання.

Повноваження мають бути закріплені Конституцією чи законами, що дозволить визначити відповідальність, забезпечити підзвітність і підконтрольність владних органів, уникнути дублювання функцій. Кожен орган влади повинен мати чітко визначену компетенцію, підкріплену фінансовими та матеріальними ресурсами. Загалом було б доцільно розподілити повноважень місцевого самоврядування визначити в Законі про місцеве самоврядування такою ж деталізацією, яка проведена у Бюджетному кодексі при розподілі видатків між бюджетами. При цьому розмежування повноважень має супроводжуватись розмежуванням прав власності між різними рівнями влади.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Текст]. – К.: Атіка, 2001. – 89 с.
2. Бондарук Т. Г. Ефективність трансфертної політики в системі міжбюджетних відносин [Текст] / Т. Г. Бондарук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №5. – С. 146-153.
3. Бюджет України за 2002 рік: Статист. зб. Міністерства фінансів України. – К.: Міністерство фінансів України, 2003. – 264 с.
4. Бюджет України за 2007 рік: Статист. зб. Міністерства фінансів України. – К.: Міністерство фінансів України, 2008. – 321 с.
5. Гончаренко О.В. Механізм організації міжбюджетних відносин в Україні [Текст] / О.В. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №4. – С. 75-81.
6. Демків О.І. Напрями поглиблення бюджетної реформи в Україні [Текст] / Демків О.І. // Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 46-55
7. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України [Текст]: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ. – 2008. – 496 с.
8. Місцеві фінанси [Текст]: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
9. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин [Текст] / І.О.Луніна / Наукове видання. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
10. Слухай С.В. Міжбюджетні трансферти в постсоціалістичних країнах: від теорії до реалії: [Текст] Монографія. – К.: Артек, 2002. – 288 с.
11. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку [Текст]: В 3 т. – Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. гл.-кор. НАН України А.І. Даниленко. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

РЕЗЮМЕ

Парижак Надежда, Скуба Лидия, Овод Василий

Разграничение доходов и расходов между звеньями бюджетной системы в механизме межбюджетных отношений

Рассмотрен действующий порядок разграничения доходов и расходов между звеньями бюджетной системы как основной элемент организации межбюджетных отношений. Определены предложения, направленные на ослабление уровня централизации бюджетных ресурсов в условиях развития демократии и местного самоуправления.

RESUME

Paryzhak Nadia, Skyba Lidia, Ovod Vasyl

Differentiating of profits and charges between the links of the budgetary system in the mechanism of interbudgetary relations

The operating order of differentiating of profits and charges between the links of the budgetary system as a basic element of organization of interbudgetary relations is considered. Suggestions, directed on weakening of level of centralization of budgetary resources in the conditions of development of democracy and local self-government, are determined.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2010 р.

РЕСУРСНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

У роботі охарактеризовано ресурсні та соціально-економічні умови для здійснення інвестиційної діяльності у зернопродуктовому підкомплексі України, проаналізовано сучасний стан матеріально-технічного забезпечення зерновиробничих підприємств, визначено напрямки ефективного використання ресурсного потенціалу.

Ключові слова

Ресурсний потенціал, соціально-економічні умови, інвестиційна діяльність, зернопродуктовий підкомплекс.

Можливість виробництва продукції зернопродуктового підкомплексу визначається біокліматичним і виробничим ресурсним потенціалом регіону. Саме ефективне використання ресурсного потенціалу регіону передбачає його спеціалізацію на виробництві тих видів продукції, які здатні забезпечити значний вихід високоякісної продукції з одиниці земельної площі при менших затратах праці та капіталу на одиницю продукції.

Дослідженнями питань інвестування та інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених. Чільне місце серед них займають П. Гайдуцький, С. Гуткевич, І. Дорош, М. Дем'яненко, О. Єрмаков, М. Кісіль, О. Мертенс, Г. Підлісецький, І. Червен та ін. Проблеми розвитку зернопродуктового підкомплексу відображені в працях С. Бакая, В. Бойка, Ю. Воскобойніка, О. Єрмакова, І. Лукінова, М. Лобаса, О. Овсянікова, В. Перегуди, М. Полоцького, П. Саблука, Р. Саблука, О. Сторожука, О. Слюсаренка, О. Шпикуляка, І. Червена та інших. Втім, незважаючи на вагомий розробки в даній сфері питання передумов здійснення інвестиційної діяльності, визначення факторів формування ресурсного потенціалу зернопродуктового підкомплексу потребують подальших розвідок.

Метою дослідження є обґрунтування і розробка положень щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу зернопродуктового підкомплексу. Відповідно до поставленої мети слід розв'язати наступні завдання: визначити передумови формування ресурсного потенціалу, провести оцінку сучасного стану ресурсного забезпечення підкомплексу; виявити

тенденції щодо технічного забезпечення аграрного виробництва України.

Можливості сільськогосподарських підприємств щодо збільшення виробництва продукції тісно пов'язані з наявністю в них відповідних виробничих ресурсів. При цьому важливим питанням є визначення складу виробничих ресурсів і структури ресурсного потенціалу сільського господарства. Включення окремого виду ресурсу до складу ресурсного потенціалу галузі має базуватись на об'єктивній основі та бути практично доцільним.

Як відомо, головним засобом виробництва й важливим чинником розвитку у сільському господарстві є земля. Ресурсний потенціал сільського господарства залежить не тільки від площі і структури сільськогосподарських угідь, а також від рівня їх економічної родючості. Якість земельних ресурсів зумовлює умови і рівень господарювання, а також ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів. Тому сільськогосподарські угіддя включають у ресурсний потенціал сільського господарства з урахуванням показників їх якісної оцінки.

Процес виробництва сільськогосподарської продукції можливий тільки за наявності й органічної єдності таких елементів продуктивних сил, як засоби і предмети праці та трудові ресурси. У зв'язку з цим важливими складовими ресурсного потенціалу сільського господарства є матеріальні і трудові ресурси.

Ресурсний потенціал сільського господарства – це сукупність взаємопов'язаних ресурсів, які використовують у сільськогосподарському виробництві. Можливості окремих господарств у досягненні відповідних результатів значно відрізняються, що зумовлено кількістю і якістю наявних виробничих

ресурсів або їх ресурсним потенціалом.

Окремі види виробничих ресурсів характеризуються відповідними і лише їм властивими функціями. Тому, розвиток сільськогосподарського виробництва та підвищення його ефективності залежить від складу і раціонального співвідношення виробничих ресурсів.

Склад і структура ресурсного потенціалу, а також співвідношення окремих видів виробничих ресурсів залежить від характеру й особливостей відповідних галузей сільського господарства. Так, у рослинництві основними виробничими ресурсами є земля, машинно-тракторний парк, насіння, добрива, трудові ресурси тощо.

Ресурсний потенціал сільського господарства є матеріально речовою основою виробничого потенціалу, що характеризує можливості підприємства виробляти певний обсяг сільськогосподарської продукції. Як економічна категорія виробничий потенціал відображає не фактично одержані результати виробництва сільськогосподарського підприємства, а його потенціальні можливості в досягненні цих результатів. Тому виробничий потенціал характеризується можливим рівнем сільськогосподарської продукції при раціональному використанні сукупних ресурсів.

Економічні можливості галузі, які ймовірно використати для вирішення конкретних соціально-економічних проблем села, становлять економічний потенціал. Він визначається розміром чистої продукції, що може бути створена у сільському господарстві і використана для забезпечення потреб суспільства. При цьому необхідно мати на увазі, що економічний потенціал сільського господарства залежить від розвитку його продуктивних сил і характеру аграрних виробничих відносин.

Особливістю аграрного виробництва є використання такого ресурсу, як земля. Нині землі сільськогосподарського призначення знаходяться переважно у власності селян. Доходи їх на земельну власність поки що незначні. Держава повинна створити нормативно-законодавчі засади, за яких селяни одержували б доходи на цю свою власність на рівні, який відповідає хоча б середній нормі прибутку по економіці. Важливо також, щоб рівень норми прибутку в сільському господарстві щороку забезпечував відтворення споживчих якостей землі [2].

У сільському господарстві земля – це головний засіб виробництва, без якого неможливий сам процес виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Земля одночасно є предметом і засобом праці, а отже, і головним засобом виробництва. Вона значною мірою визначає темпи розвитку і рівень ефективності сільськогосподарського виробництва.

У зв'язку з різким зменшенням внесення мінеральних та органічних добрив (за останні 10 років внесення мінеральних добрив скоротилося в 10 разів, а органічних добрив – у 7 разів), фактичним припиненням вапнування кислих і гіпсування солонцюватих ґрунтів, скороченням обсягів лісомеліоративних і протиерозійних робіт активізувалася деградація земель, значно зростає інтенсивність ерозійних процесів. Водночас порушується баланс поживних речовин у ґрунтах. Від'ємний баланс азоту, фосфору та калію становить 100–120 кг/га щорічно. Середньорічний недобір сільськогосподарської продукції в перерахунку на зерно, внаслідок зменшення внесення мінеральних добрив становить понад 18 млн. т [1].

Виробництво фосфорних добрив завжди здійснювалося на імпортній сировині. Подорожчання її або відсутність – головна причина скорочення чи повного припинення виробництва фосфорних добрив. Важливим

напрямком підвищення ефективності виробництва є розробка вітчизняних родовищ фосфоритів та апатитів. Україна має запаси фосфоритів у Волинській, Рівненській, Тернопільській, Донецькій, Луганській, Сумській та інших областях.

Щороку виробництво калійних добрив в Україні скорочується. Нині виробничі потужності хімічних підприємств із виробництва калійних добрив завантажені в середньому на 10–15%. Для поліпшення ситуації, що склалася у галузі, необхідно розширювати його за рахунок реконструкції діючих підприємств і введення нових потужностей. В Україні розташоване одне з найбільших у світі родовищ калійних руд сульфатного типу, які вважаються найціннішими калійними рудами. Розвідані запаси калійних руд оцінюються в обсягах понад 7 млрд. т.

Враховуючи тенденції до зниження родючості ґрунтів, питання виробництва та раціонального використання мінеральних добрив є нині надто актуальним. Водночас, постійно збільшуються обсяги експорту мінеральних добрив.

Поряд з цим, слід значно підвищити рівень забезпечення вітчизняного сільського господарства засобами захисту рослин за рахунок імпортних поставок і внутрішнього виробництва. Основними виробниками засобів захисту рослин нині є Первомайське ГП “Хімпром”, Київське ВАТ “Радикал”, Роздольське ДГХП “Сірка”, Одеське ВАТ “Олімп-Круг”, Сакський державний хімічний завод, ОАО “Краситель” (Рубіжне), Запорізький коксохімічний завод [2]. У нинішній ситуації, коли потужності підприємств завантажені на 3–5%, основним джерелом забезпечення сільського господарства засобами захисту рослин є імпортні їх поставки.

В Україні у складі орних земель понад 9 млн. га – це кислі і 2,8 млн. га – засолені ґрунти. У районах розташування цих земель без широкомасштабних робіт з хімічної меліорації неможливо домогтися високого рівня продуктивності землеробства, ефективного використання усіх виробничих ресурсів. Для підвищення родючості таких ґрунтів необхідно щорічно вапнувати 1,9 млн. га і гіпсувати 0,5 млн. га. Щоб вирішити цю проблему, слід знайти кошти для фінансування хімічної меліорації ґрунтів, а також створити в системі АПК власну індустрію виробництва хімічних меліорантів на базі розвитку цехів з переробки місцевих карбонатних порід, запаси яких сягають 1 млрд. тонн.

Для земельних ресурсів інноваційний розвиток має забезпечити докорінне покращення екологічного стану та відновлення родючості ґрунтів, повернення екологічної рівноваги на землях меліоративного фонду, захист ґрунтів від антропогенної деградації та ерозії.

Людина з її здатністю до праці є головною продуктивною силою суспільства будь-якої його сфери, в тому числі аграрного сектора. Адже саме завдяки людині відбувається поєднання засобів і предметів праці та землі і стає можливим процес виробництва.

Сьогодні в Україні постає проблема зниження чисельності працівників в аграрному секторі. На сільськогосподарських підприємствах спостерігається стійка тенденція до скорочення. Головною причиною такого процесу є звужений характер демографічного відтворення у сільській місцевості, оскільки у більшості сіл адміністративних районів України відсутній природний приріст населення.

На ефективність трудових ресурсів у сільськогосподарських підприємствах вагомо впливає і віковий склад населення. У аграрному секторі випереджаючими темпами відбувається зменшення у їх складі молоді.

Трудова міграція населення має значний вплив на кількість працівників. Аналіз статистичних даних дає підстави говорити про те, що зменшується чисельність населення внаслідок міграційних процесів. Причиною цього явища є погіршення економічного стану держави та нестабільна політична ситуація в країні. Перебудова економіки України призвела до кардинальних змін, зокрема і у сфері зайнятості населення. За офіційними даними за кордоном нині працює 7 млн. українців, що становить четверту частину працездатного населення країни.

Заслугує на увагу проблема освітнього рівня трудових ресурсів аграрних підприємств. У 2008 р. кількість працівників з вищою освітою всіх рівнів становила 5,9 млн. осіб. При цьому рівень освіти працівників аграрного сектора залишається традиційно найвищим серед усіх галузей економіки.

Використання трудових ресурсів полягає у задіянні економічно активного населення й у економіці загалом. На цій фазі основна проблема полягає в забезпеченості зайнятості населення і в ефективному використанні працівників, адже неефективне використання трудових ресурсів значно знижує рівень кваліфікації і працездатності працівників, знижує продуктивність праці, прискорює матеріальне та моральне старіння основних засобів, підвищує матеріаломісткість продукції, створює нерівномірність витрат, призводить до значного підвищення собівартості продукції та зниження ефективності виробництва.

У багатьох сільськогосподарських підприємствах діючий економічний механізм не враховує інтереси деяких категорій працівників, що володіють малою часткою власності, з урахуванням стимулювання їх праці на конкретних робочих місцях. Велика частина статутного капіталу сільськогосподарських підприємств зосереджується в руках адміністрації, яка не завжди зацікавлена в об'єктивності визначення розцінок за виконану роботу. Це призводить до зниження ефективності використання трудових ресурсів і самого виробництва. Низька заробітна платня сільськогосподарських працівників спричиняє економічні та соціальні втрати: зростає соціальна напруженість на селі, відбувається падіння професіоналізму найнятих робітників, зниження мотивації до зростання ефективності праці. Серед шляхів покращення стабілізації і розвитку трудових ресурсів як фактора виробництва необхідно: розвивати соціальну інфраструктуру на селі; створювати нові робочі місця; розвивати соціальну інфраструктуру; застосовувати новітні методи мотивації та стимулювання праці. Це все дозволить залучити молодь ваггарний сектор виробництва. Реалізація запропонованих напрямків стабілізації ситуації можлива за умови реалізації інвестиційних проектів.

Важлива роль в інвестиційному забезпеченні розвитку зерновиробництва належить вирішенню проблеми матеріально-технічного забезпечення та формуванню повноцінного ринку інновацій. Адже цей ринок має виконувати як функцію постачання у виробництво нової техніки та технологій, так і функції, які в плановій економіці успішно виконували б роль системи підвищення кваліфікації та впровадження досягнень науки і техніки.

У Україні за радянських часів було створено потужний комплекс сільськогосподарського машинобудування та міцну систему матеріально-технічного забезпечення аграрного сектора. Попри всі недоліки, вони надавали сільському господарству матеріальні ресурси. Ще у 1990 р. заводи сільськогосподарського машинобудування

України виробляли 106,2 тис. тракторів різних марок. З них 49,4 тис. купували колгоспи та радгоспи України, решта надходила в інші союзні республіки. У згаданому році сільськогосподарські підприємства списали 26 тис. з амортизованих тракторів. При високій готовності (коефіцієнт 0,83) тракторний парк налічував 459,5 тис. одиниць. Аналогічна ситуація спостерігалася і по інших видах сільськогосподарської техніки [3, с. 12].

Комплекс сільськогосподарського машинобудування об'єднує понад 130 підприємств і конструкторських бюро, крім цього до виробництва техніки залучено понад 40 підприємств військово-промислового комплексу, в тому числі ДБК «Південне», ДП «Завод ім. Малишева», ВО «Південний машинобудівний завод» та ін. Загалом в Україні випуск технічних засобів, вузлів, агрегатів і запасних частин здійснюють майже 330 підприємств, сумарна потужність яких достатня для задоволення практично всіх потреб агропромислового комплексу у техніці та технологіях.

Втім, існуючі потужності підприємств машинобудування фактично завантажені на 15-30%, оскільки вони знаходяться у важкому фінансово-економічному стані.

Сучасний стан сільськогосподарської техніки не дозволяє вчасно і з відповідною якістю виконувати польові роботи. Парк тракторів скоротився на 40,3%, зернозбиральних комбайнів – на 42,0%, а причіпних агрегатів – у середньому на 45,0%. Майже 80% потужних машин відпрацювали по десять і більше років. Відсутність у товаровиробників грошових коштів та значне скорочення бюджетного фінансування сільського господарства перешкоджає поповненню машинно-тракторного парку. Тому суттєво погіршилися показники забезпеченості господарств основними виробничими фондами. Фондозабезпеченість за чотири останні роки скоротилася на 38,4%, а енергозабезпеченість – на 28,4%.

Забезпеченість агропідприємств основними сільськогосподарськими машинами досягає лише половини розрахунку. Нині в сільськогосподарських підприємствах використовується 182,6 тис. тракторів, 4,2 тис. зернозбиральних і 13 тис. кормозбиральних комбайнів, понад 100 одиниць ґрунтообробної, посівної та іншої техніки. Близько 85% техніки, що залишилася в господарствах, експлуатується за межами амортизаційних строків. Відсутність необхідних запасних частин не дає змоги виконувати необхідний обсяг ремонтних робіт. Тому готовність тракторів, автомобілів, комбайнів, іншої техніки до відповідних сезонів польових робіт залишається невисокою – 0,59-0,7. Порівняно з 1990 р., коефіцієнт готовності технічних засобів знизився на 15-20 % (табл. 1).

Обсяги закупівлі сільськогосподарської техніки значно зменшилися, і у 2007 р. становили 8,3-14,7% від відповідного показника 1990 р. Машинно-тракторний парк оновлюється повільно. Протягом 2001-2007 рр. у середньому за рік оновлювалося тільки 3,08% тракторів та 1,6% зернозбиральних комбайнів. Винятком був лише 2007 р., коли закупили техніки на суму понад 7 млрд. грн., у тому числі на 6 млрд. грн. – іноземної.

Нині в Україні уже організовано 63 фірмових технічних центри з обслуговування тракторів, комбайнів та іншої складної сільськогосподарської техніки. Є можливості для створення ринку технічних послуг через мережу дилерських підприємств на базі 576 спеціалізованих майстерень, 38 ремонтних заводів, 1185 майстерень загального призначення, станцій технічного обслуговування тракторів, автомобілів й обладнання тваринницьких ферм.

Таблиця 1. Тенденції щодо технічного забезпечення аграрного виробництва України*

Роки	Наявність сільськогосподарської техніки (на кінець року), тис. шт.		
	Трактори	Зернозбиральні комбайни	Вантажні автомобілі
1990	495	107	296
1995	469	91	278
2000	319	65	227
2001	296	61	209
2002	274	57	195
2003	251	54	177
2004	230	50	160
2005	217	47	147
2006	201	44	133
2007	187	41	122
2008	177	39	112
2008 р. у % до 1990 р.	35,8	36,4	37,6

* Розраховано за даними Держкомстату України

Ці підприємства в основному забезпечені необхідним технологічним обладнанням і мають кваліфіковані кадри для надання технічних послуг.

Для відтворення технічної бази аграрного виробництва до рівня технологічної потреби необхідно інвестувати (за 10 - 12 років) понад 300 млрд. грн., що в нинішніх умовах сільськогосподарським товаровиробникам не під силу. Тому слід розробити державні цільові програми, такі як "Пріоритетний розвиток вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу до 2020 року" та "Техніко-технологічна політика в агропромисловому комплексі до 2020 року", у межах яких здійснити структурну перебудову вітчизняного сільськогосподарського машинобудування шляхом створення кількох промислово-фінансових об'єднань із розвиненою мережею дилерських пунктів, налагодженими зв'язками з аграрною наукою й кооперативними агросервісними утвореннями сільськогосподарських виробників, що дозволить забезпечити випуск і супровід використання взаємоузгодженого комплексу сучасної техніки і новітніх технологій у сільському господарстві.

Крім того, слід практично реалізувати заходи з реструктуризації діяльності аграрної науки й освіти у частині розвитку інфраструктури ринку інновацій в АПК, зміцнення прямих зв'язків із виробництвом. З огляду на потужний потенціал аграрної науки і наявність результатів наукових досліджень, що відповідають світовому рівню, основна проблема, яку необхідно вирішити, – це налагодження ефективного трансферу у (впровадження у виробництво) інновацій за ринковими схемами. На основі цих передумов, враховуючи світовий досвід трансферу технологій, доцільно активізувати розвиток інноваційно-підприємницької діяльності, сконцентрувавши організаційно-економічні заходи на наступних напрямках реструктуризації:

- капіталізація результатів наукових досліджень як основа подальших структурних перетворень;
- формування інфраструктури ринку інновацій в АПК через корпоративізацію науково-виробничої діяльності, посилення асоціативних зв'язків із виробництвом і розвиток інноваційного підприємництва;
- удосконалення управління виробництвом наукоємної продукції.

Важливою проблемою сучасного етапу розвитку економіки України є пошук напрямків ефективнішого

використання наявного ресурсного потенціалу сільського господарства. Сьогодні малодослідженими залишаються теоретичні та практичні питання управління формуванням і використанням ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах.

Покращення результативних показників їх функціонування вимагає пошуку конкретних шляхів забезпечення збалансованого формування та ефективного використання ресурсного потенціалу. При цьому важливого значення набуває процес управління ресурсами, який повинен здійснюватися з урахуванням наступних аспектів.

Основними передумовами раціонального використання земельних ресурсів є: оптимізація структури землекористування; зональна спеціалізація виробництва; інтенсивне використання земельного фонду; охорона земельних ресурсів та екологічно безпечне їх використання; наявність кваліфікованих спеціалістів з організації раціонального землекористування та проведення заходів із захисту ґрунтів; забезпеченість необхідними технічними засобами; удосконалення орендних відносин.

З метою підвищення ефективності використання трудових ресурсів, сільськогосподарським підприємствам, необхідно: дотримуватись оптимальних пропорцій між кількістю та якістю матеріально-технічних і трудових ресурсів; здійснювати професійну орієнтацію й трудове навчання працівників, підвищення кваліфікації кадрів, реалізацію заходів з підтримки та відновлення фізичних і розумових здібностей людини до праці; розподіляти трудові ресурси за окремими підрозділами і видами діяльності; реалізувати заходи, спрямовані на створення сприятливих умов праці й побуту працівників; контролювати дотримання працівниками трудової та технологічної дисципліни; запровадити дієвий мотиваційний механізм ефективної праці та переглянути існуючу систему оплати праці.

До передумов ефективного використання матеріально-технічних засобів слід віднести: забезпеченість основними виробничими фондами відповідно до технічних потреб; врахування загальних вимог до техніки; впровадження високопродуктивних технологій; своєчасне здійснення ремонтних робіт; наявність кваліфікованих спеціалістів, що обслуговують сільськогосподарську техніку.

Управління інвестиційними ресурсами повинно базуватися на принципах: важливості, повноти,

оперативності, динамічності, достовірності, управління ресурсами має бути залучення коштів на безперервності, циклічності й узгодженості з іншими найвигідніших умовах та вміння ефективно економічними процесами, що відбуваються на використувувати наявні ресурси. підприємстві. Основними завданнями ефективного

Список літератури

1. *Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку [Текст].* – К. : ІАЕ УААН, 2005. – 292 с.
2. *Гайдуцький, П. І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території [Текст] / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 43-48.*
3. *Мельник, Ю. Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку [Текст] / Ю. Ф. Мельник, П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С. 3-18.*
4. *Клиновий, Д. В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України [Текст] / Д. В. Клиновий, Т.В. Пена ; За наук. ред. Л. Г. Чернюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 728 с.*
5. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

РЕЗЮМЕ

Погришук Борис

Ресурсные и социально-экономические условия для осуществления инвестиционной деятельности в зернопродуктовом подкомплексе

В работе охарактеризованы ресурсные и социально-экономические условия необходимые для осуществления инвестиционной деятельности в зернопродуктовом подкомплексе Украины, проведён анализ материально-технического обеспечения предприятий по производству зерна, определены направления эффективного использования ресурсного потенциала.

RESUME

Pogrischuk Borys

Resource and social and economic conditions for realization of investment activity in grain the grocery subcomplex In work it is given the characteristic to resource and social and economic conditions necessary for realization of investment activity in grain a grocery subcomplex of Ukraine, the analysis of material support of the enterprises for manufacture of grain is carried out, directions of an effective utilization of resource potential are defined.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2010 р.

ОЦІНКА РИЗИКУ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОПЕРАЦІЙНОГО ЛЕВЕРИДЖУ

Розглянуто існуючі моделі оптимізації діяльності підприємства за допомогою механізму операційного левериджу, викладено оптимізаційну модель на базі механізму операційного левериджу із визначенням рівнем ризику.

Ключові слова

Оптимізаційна модель, механізм операційного левериджу, ризик.

Сучасні умови господарювання вимагають від економістів залучення всіх важелів з метою отримання максимально можливих доходів на підприємствах. Одним із таких методів максимізації прибутку є застосування механізму операційного левериджу, який дозволяє не тільки зробити поглиблений економічний аналіз діяльності підприємства, але і за певних умов використати потенційні можливості підприємства з позитивним ефектом. Механізм операційного левериджу своїм існуванням породжує підприємницький ризик недоотримання прибутку взагалі.

Метою статті є окреслення оптимальних меж застосування механізму операційного левериджу із визначенням рівнем ризику. Для вирішення поставленої мети розв'язуються наступні завдання: аналізуються останні дослідження і публікації з питань ризику застосування механізму операційного левериджу; наводиться критичний огляд існуючих моделей оптимізації за допомогою механізму операційного левериджу; пропонується оптимізаційна модель на базі механізму операційного левериджу із визначенням рівнем ризику.

Вплив збільшення обсягів виробництва і реалізації товарної продукції на прибуток підприємства визначається поняттям операційного левериджу, дія якого виявляється в тому, що зміна виручки супроводжується сильнішою динамікою зміни прибутку.

Тобто, постійні витрати, які не змінюються при збільшенні обсягів виробництва продукції у релевантному діапазоні, породжують сильнішу динаміку прибутку, і цим визначається ризик господарської діяльності підприємства.

О. Стоянова так характеризує цей ризик: «... сама дія операційного важеля, сила якого залежить від питомої ваги постійних витрат в загальній їх сумі і зумовлює ступінь гнучкості

підприємства та генерує підприємницький ризик» [9, с. 208].

Цей же момент підкреслює і один з провідних американських економістів Ю. Брігхем: «Якщо рівень постійних витрат компанії високий і не знижується в період падіння попиту на продукцію, підприємницький ризик компанії збільшується» [4, с. 362].

Таким чином постає питання визначення прийнятних меж ризику застосування механізму операційного левериджу. Аналіз наукових джерел з питань оцінки ризиковості застосування цього механізму показав, що більшість науковців визнають наявність підприємницького ризику при застосуванні механізму операційного левериджу, але не наводять комплексної методики визначення меж застосування та критеріїв оцінки ризику [5, с. 236; 4, с. 365; 9, с. 208; 7, с. 213].

Найбільш ґрунтовно наводяться межі застосування показника операційного левериджу з урахуванням запасу фінансової міцності авторами О. Орловим та Е. Рясних [8, с. 27]. Для окреслення меж використовують показник запасу фінансової міцності (Зфм), який кореспондується з коефіцієнтом беззбитковості (Кб). Виходячи з цього, сума цих показників дорівнює одиниці. Межі «ступеня загрози» окреслені наступним чином:

- $K_b = 1$ - підприємство беззбиткове $Z_{фм} = 0$;
- $K_b > 1$ - підприємство збиткове $Z_{фм} < 0$;
- $K_b < 1$ - підприємство прибуткове $Z_{фм} > 0$.

При цьому запас фінансової міцності не може бути більшим за одиницю. «Якщо $K_b = 1,5$, то $Z_{фм} = -0,5$ і це означає, що для досягнення стану беззбитковості обсяг реалізації (за інших рівних умов) слід збільшити в 1,5 рази» [8, с. 27].

Запропоновані межі використання операційного левериджу не вирішують питання практичного застосування цього механізму. Також не враховується

ступінь допустимого ризику, не наводяться критичні межі ризикованості застосування механізму операційного левериджу.

Л. Ласкіною пропонується інша модель оптимізації діяльності підприємства на базі операційного левериджу [6, с. 175]. Викладена модель «підтверджує зв'язок показників фінансового стану та операційного левериджу, тобто із ростом запасу фінансової міцності рівень операційного левериджу зменшується» [6, с. 179]. Взаємозв'язок операційного левериджу із критичним обсягом продаж, який в свою чергу кореспондується з показником фінансової міцності, був доведений ще американським економістом МакДеніелом [10, с. 113]. Запропонована модель передбачає наступні умови:

- 1) рівень операційного левериджу $\rightarrow \min$;
- 2) мінімальний рівень операційного левериджу = 1;
- 3) $1 \leq$ рівень операційного левериджу ≤ 10 ;
- 4) виручка $\rightarrow \max$;
- 5) повні витрати $\rightarrow \min$;
- 6) прибуток до сплати відсотків та податків $\rightarrow \max$.

Перша умова запропонованої моделі містить деякі суперечності: вищий рівень операційного левериджу породжує більші темпи приросту операційного прибутку. Тобто, якщо рівень операційного левериджу буде мінімальним, то і ефект операційного левериджу буде мінімальним. Така умова оптимізації цілком прийнятна для збиткових підприємств, де потрібно знижувати коефіцієнт операційного левериджу для зменшення величини збитків підприємства. Наступна умова є констатацією факту розрахунків коефіцієнту операційного левериджу: якщо постійні витрати будуть дорівнювати нулю, то коефіцієнт операційного левериджу буде дорівнюватиме одиниці. Третя умова ґрунтується на обмеженні показника фінансової міцності, який за нормальних умов господарювання повинен бути не менше 10%. Тобто обмеження за коефіцієнтом операційного левериджу складає від 1 до 10, а за таких умов ризик є мінімальним. Але мінімальний ризик породжує мінімальний прибуток. Усі інші умови є складовими ефективного функціонування будь-якого підприємства.

Враховуючи сучасні умови господарювання, виникає необхідність розробки такої моделі оптимізації діяльності підприємства на базі операційного левериджу, яка б враховувала ризик його застосування. Наведемо ключові положення моделі оптимізації для прибуткових підприємств за допомогою механізму операційного левериджу. Як відомо, за умов прибутковості, фактичний обсяг реалізації продукції перевищує критичний обсяг виробництва, що забезпечує прибуток підприємства. За таких умов є цілком доцільним використання механізму операційного левериджу для отримання додаткового позитивного ефекту. Збільшення значення коефіцієнту операційного левериджу можливе за умов раціонального управління структурою витрат підприємства.

Основним обмежувальним фактором застосування механізму операційного левериджу на прибуткових підприємствах є значення критичного рівня постійних витрат підприємства, який в межах концепції операційного левериджу доцільно розраховувати за наступною формулою:

$$В_{пост\ кр} = В_{пост} \times \frac{Д}{МП}, \quad (1)$$

де $В_{пост}$ - постійні витрати на весь обсяг реалізації продукції, грн.;

$Д$ - чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, грн.;

$МП$ - маржинальний прибуток, грн.

За умов, якщо прогнозовані значення постійних витрат перевищують критичний рівень, слід скорегувати ці величини для уникнення загрози банкрутства.

Оптимізаційна модель на базі механізму операційного левериджу передбачає визначення рівня ризику застосування цього механізму. Вихідною базою для оцінки ризикованості може бути використана опосередкована оцінка ризику за методикою Богатіна Ю. В., де рівень беззбитковості порівнюється із виробничою потужністю підприємства [3, с. 184]. Розрахунок опосередкованої оцінки ризику в розрізі концепції операційного левериджу матиме наступний вигляд:

$$Op = ВирПот \times \frac{Кол \times P_{прод}}{В_{пост}}, \quad (2)$$

де $ВирПот$ - виробнича потужність підприємства, од.;

$Кол$ - коефіцієнт операційного левериджу;

$P_{прод}$ - рентабельність продаж;

$В_{пост}$ - постійні витрати на весь обсяг реалізації продукції, грн.

Виходячи із характеристик рівня ризику за цією методикою, можна сформулювати останнє обмеження використання механізму операційного левериджу: мінімальне значення опосередкованої оцінки ризику дорівнює 3. Нижчий рівень опосередкованої оцінки ризику за методикою Богатіна Ю. В. свідчить про надто високий ризик отримання збитків [3, с.186].

Таким чином, оптимізаційна модель діяльності підприємства на базі механізму операційного левериджу із визначеним рівнем ризику включає наступні положення:

1. Фактичний обсяг реалізації продукції перевищує критичний обсяг виробництва.

2. Позитивний ефект дії механізму досягається шляхом управління структурою витрат підприємства.

3. Величина фактичних постійних витрат не перевищує критичний рівень постійних витрат підприємства.

4. Мінімальне значення опосередкованої оцінки ризику дорівнює 3.

Розглянемо викладені положення оцінки ризику застосування механізму операційного левериджу на прикладі підприємства ВАТ "Криворізький залізрудний комбінат" (таблиця 1).

Отримані розрахунки показали, що при підвищенні коефіцієнта операційного левериджу збільшується величина опосередкованої оцінки ризику, але ризик застосування механізму операційного левериджу є припустимим.

Таким чином, розрахована опосередкована оцінка ризику інтегрує в собі ймовірність недоотримання прибутку або отримання збитків у зв'язку із застосуванням механізму операційного левериджу.

Використання механізму операційного левериджу, цілеспрямоване управління постійними та змінними витратами, оперативна зміна їх співвідношення при мінливих умовах господарювання дозволить збільшити потенціал формування прибутку підприємства.

Ефективне застосування цього механізму із визначеним ризиком передбачає визначення оптимального співвідношення постійних та змінних витрат підприємства. Раціональне управління витратами є основною ланкою отримання позитивного ефекту при застосуванні операційного левериджу.

**Таблиця 1. Оцінка ризику застосування механізму операційного левериджу на
ВАТ "Криворізький залізорудний комбінат"
за період 31.12.2006 – 31.12.2008 рр.**

Показник	Станом на 31.12.2006 р.	Станом на 31.12.2007 р.	Станом на 31.12.2008 р.
Виробнича потужність, тис. т.	711000	711000	711000
Рентабельність продаж	0,36	0,31	0,41
Постійні витрати, тис. грн.	161091	157983	164323
Рівень беззбитковості, тис. грн.	157571,2	156768,3	160755
Коефіцієнт операційного левериджу	2,64	2,93	2,25
Опосередкована оцінка ризику	4,51	4,54	4,42

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника - Центр, 1998. – 544 с.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : Учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
3. Богатин, Ю. В. Оценка бизнеса и инвестиций [Текст] : учеб. пособие для вузов / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М. : Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 254 с.
4. Бригхем, Ю. Ф. Энциклопедия финансового менеджмента [Текст] / Юджин Ф. Бригхем / Под ред. Пенькова Б. Е. – М. : РАГС, 2000. – 341 с.
5. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий [Текст] / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова : учебник. – М. : ТК Велби, 2002. – 424 с.
6. Ласкина, Л. Ю. Использование факторной и оптимизационной моделей при управлении операционным левериджем [Текст] / Л. Ю. Ласкина // Вестник Санкт-Петербургского университета: научно-теоретический журнал. Серия 5. – Экономика, 2007. – № 4. – С. 175-179.
7. Лисенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник для вузов / Д. В. Лисенко. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 320 с.
8. Орлов, О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях [Текст] / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. – К. : Скарбы, 2003. – 132 с.
9. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / под. ред. Стояновой Е. С. – М. : Перспектива. 1998. – 656 с.
10. McDaniel, W. R. Operating Leverage and Operating Risk [Text] / W. R. McDaniel // Journal of Business Finance & Accounting. – 1984. – № 11 (1). – P. 113-125.

РЕЗЮМЕ

Пурий Анна

Оценка риска применения механизма операционного левериджа

Рассмотрены существующие модели оптимизации деятельности предприятия с помощью механизма операционного левериджа, предложена оптимизационная модель на базе механизма операционного левериджа с определением уровня.

RESUME

Puriy Anna

Estimation of risk of application of mechanism of operating leverage

The existent models of optimization of activity of enterprise are considered by the mechanism of operating leverage, an optimization model is expounded on the base of mechanism of operating leverage with the certain level of risk.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2010 р.

ВПЛИВ ЕЛЕМЕНТІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Розглянуто основні елементи облікової політики, які найбільше впливають на фінансові результати. Проаналізовано суть і види методу нарахування амортизації на промислових підприємствах.

Ключові слова

Фінансові результати, прибуток, облікова політика, елементи, метод нарахування амортизації.

Запровадження ефективних методів діяльності та управління на промислових підприємствах залежить від різноманітних факторів, основне місце серед яких займає раціональна організація бухгалтерського обліку й аналізу. Вона забезпечує виваженість і обґрунтованість прийнятих управлінських рішень шляхом надання об'єктивної і достовірної облікової інформації про активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства. Позитивний фінансовий результат вважається індикатором благополуччя фінансово-господарської діяльності та ефективності управління, джерелом подальшого розвитку підприємства. Він є найскладнішим об'єктом обліку і аналізу, а тому потребує постійного удосконалення, і, відповідно, вимагає наукових досліджень.

Ряд вчених – Т. Барановська, Т. Дроздова, П. Житний, С. Ніколаєва, Л. Пантелійчук, О. Петрук – вбачають шлях до розв'язання зазначених проблем у вдосконаленні облікової політики господарюючих суб'єктів [1, с. 3; 2, с. 25]. Метою нашої статті є дослідження впливу елементів облікової політики на результативність господарської діяльності підприємств.

На фінансові результати хлібопекарних підприємств, як і підприємств інших галузей, має вплив багато зовнішніх і внутрішніх факторів. Одним із найважливіших факторів впливу на результативність господарської діяльності є вибір облікової політики [3; 4].

Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначає, що "облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності" [5].

Підприємство, обираючи конкретну облікову політику на поточний фінансовий рік забезпечує організацію

бухгалтерського (особливо аналітичного) обліку відповідно до показників форм річної фінансової звітності, знижує трудомісткість і тривалість формування фінансової звітності, забезпечує використання оптимальних методів облікових робіт із метою отримання очікуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства.

Елементи облікової політики підприємства стосуються практично усіх складових активів, забезпечення, доходів і витрат, інших об'єктів обліку [6]. Можна сказати, що всі елементи облікової політики підприємства впливають так чи інакше на фінансові результати. Елементи, які найбільше впливають на фінансові результати, можна назвати такі:

- вибір моменту реалізації;
- визначення методу оцінки вибуття запасу;
- визначення методу нарахування амортизації.

Вибір методу нарахування амортизації є одним із найвпливовіших елементів облікової політики. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", амортизація визначається як системний розподіл вартості об'єкта основних засобів, що підлягає амортизації протягом строку його корисного використання [7, с. 37]. Також, відповідно до цього Положення встановлені такі методи амортизації: прямолінійний; зменшення залишкової вартості (відсотковий); прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивний; виробничий.

Щодо найкориснішого або найдоцільнішого з методів нарахування амортизації, то не існує єдиної думки. Податковий метод має значну кількість прихильників. На думку С. Єленчук, найбільш прийнятним для української економіки є прямолінійний метод [8, с. 206]. Н. Горицька стверджує, що найкориснішим для підприємств

кумулятивний метод [9, с. 10]. С. Євтушенко вважає, що найбільш придатним до практичного застосування (в сільськогосподарських підприємствах) є метод прискороного зменшення залишкової вартості [10, с. 12]. Н. Виговська дотримується думки, що якщо основні засоби приносять більші доходи на початку строку їх корисної служби, то найдоцільніше застосовувати методи прискороної амортизації [11, с. 12]. Т. Кононенко та В. Замлинський пропонують використовувати метод подвійного зменшення залишкової вартості з поділом всіх основних засобів на чотири групи з чітко визначеними строками експлуатації об'єктів [12, с. 28].

Зробивши аналіз застосування кожного методу нарахування амортизації, можна виявити переваги та недоліки кожного.

Перевагою прямолінійного методу є простота розрахунку амортизації, а також можливий рівномірний розподіл амортизації для кожного звітного періоду. Це дає можливість зіставляти собівартість продукції, що виготовляється, з доходами від її реалізації. При цьому показники фінансових результатів не будуть коливатися в різних періодах за більш-менш аналогічних умов виробничого процесу. При застосуванні цього методу не береться до уваги моральний знос основних засобів і, з огляду на їх експлуатацію, фактор збільшення витрат на ремонт, найбільше в останні роки експлуатації.

Основною перевагою прискороного методу нарахування амортизації є накопичення великої суми коштів. Ці кошти потрібні для відтворення основних засобів протягом перших років їх використання, коли виконується значна кількість ремонтів і відповідно збільшуються витрати на їх здійснення.

Виробничий метод амортизації базується на передбаченні, що функціональна корисність основних фондів залежить не від часу, а від результатів їх використання. Разом з тим, на термін корисної служби впливає кількість продукції або обсяг послуг, які підприємство планує виготовити або надати, використовуючи наявні засоби праці. Недолік цього методу полягає у тому, що в умовах нестабільності ринкової економіки дуже важко передбачити обсяги продукції на майбутні періоди, роки.

За статистикою в Україні здебільшого

використовують податковий, прямолінійний та метод зменшення залишкової вартості. Досліджуючи діяльність хлібопекарних підприємств, виявлено, що вони застосовують податковий метод нарахування амортизації. Проте, на нашу думку, на даних підприємствах необхідно на об'єкти, які мають швидкий моральний знос, нарахувати амортизацію за прискореним методом.

Міністерство фінансів у Листі від 02.04.2009 р. № 31-34000-10-16/9446 (Лист № 31) наголошує, що при застосуванні податкового методу амортизації підприємству необхідно: розрахувати суму амортизації, що включається до декларації з податку на прибуток; отриману суму поділити на 3 та відобразити у бухгалтерському обліку щомісяця протягом кварталу, в якому була розрахована амортизація для зазначеної декларації. Крім запропонованого Міністерством фінансів, листа ДПАУ пропонує невиробничі фонди амортизувати за будь-яким іншим методом з наведених у П(С)БО 7, за виключенням податкового. Неоднозначність нововведення, на думку дослідників, полягає в його суттєвих розходженнях з П(С)БО 7.

Зазначимо, що норма, яка стосується дозволу використання у бухгалтерському обліку норм податкової амортизації, протирічить міжнародним стандартам обліку та звітності. Тому на сьогодні є пропозиції вилучити цю норму з П(С)БО №7. Одночасно планується кардинально змінити порядок нарахування податкової амортизації, а саме: у проекті податкового кодексу України запропоновано використовувати прямолінійний метод та метод прискороного зменшення залишкової вартості. Такий підхід буде сприяти розвитку підприємств в Україні.

Ефективне просте відтворення основних фондів потребує великих зусиль з боку підприємства. Необхідно зуміти повернути кошти таким чином, щоб мати можливість відновити втрачені внаслідок спрацювання активи та продовжити ефективно працювати з метою отримання позитивного фінансового результату, максимізації прибутку та суспільної користі. Цю роль на підприємстві покликана виконувати амортизація, один із основних елементів облікової політики.

Список літератури

1. Житний, П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства [Текст] / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3 – С.3-10.
2. Житний, П. Принципи формування облікової політики [Текст] / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4 – С. 25-28.
3. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність [Текст] / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. – Житомир: Рута, 2001. – 512 с.
4. Гуккаев, В. Б. Учетная политика организации [Текст] / В. Б. Гуккаев. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Бератор-Пресс, 2002. – 256 с.
5. Загальні вимоги до фінансової звітності [Текст]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1.
6. Облікова політика підприємства. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] / підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000.
7. П(С)БО 7 «Основні засоби» [Текст] / затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291, Київ – 2007., с. 37.
8. Єленчук, С. Г. Амортизація основних засобів – одне з найважливіших джерел інвестування [Текст] / С. Г. Єленчук // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. Випуск 16. – 2004. – С. 204-208.
9. Горицька, Н. Порядок використання чинних з 01.07.2000 р. методів нарахування амортизації згідно з П(с)БО 7 та порівняння його з існуючою міжнародною практикою [Текст] / Н. Горицька // Дебет-Кредит. – 2000. – №25. – С.10-25.
10. Євтушенко, С. М. Амортизація основних засобів у системі бухгалтерського обліку [Текст]: автореферат дис. канд. екон. наук. / С. М. Євтушенко – Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" УААН, Київ, 2004. – 26 с.
11. Виговська, Н. Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи (на прикладі підприємств м. Житомира та Житомирської області) [Текст]: автореферат дис. канд. екон. наук. / Н. Г. Виговська – К.: КНЕУ, 1999. – 21 с.
12. Кононенко, Т. Про можливість інтеграції методики нарахування амортизації [Текст] / Т. Кононенко, В. Замлинський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №10. – С. 24-28.

РЕЗЮМЕ

Ратушная Мария

Влияние элементов учетной политики на финансовые результаты

Рассмотрены основные элементы учетной политики, какие наиболее влияют на финансовые результаты. Проанализирована сущность и виды метода начисления амортизации.

RESUME

Ratushna Maria

The influence of accounting policy elements on financial results

The article deals with the main accounting policy elements that exert a powerful influence on financial results. The main points and methods of the amortization charging at enterprises are analyzed in the article.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2010 р.

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Розроблено методичне забезпечення аналізу ліквідності банку з метою ранньої діагностики та локалізації можливих загроз.

Ключові слова

Аналіз ліквідності банку, ліквідна позиція, GAP-аналіз, VAR-методологія.

На сучасному етапі розвитку банківська система України перебуває у кризовому стані. Основною причиною є значне погіршення ліквідності банків, викликане стрімким відтоком депозитів населення, погіршенням якості кредитного портфелю та необхідністю банків погашати валютні синдиковані кредити та єврооблігації. Ураховуючи зазначене вище, необхідним є удосконалення принципів, стратегій, інструментарію управління ліквідністю, у тому числі й аналізу.

Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів аналізу ліквідності присвячені наукові розробки як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема, праці Л. Висоцької, О. Волошиної, Г. Карчевої, Д. Олійника, Л. Примостки, П. Роуза, А. Шаталова та інших. Основна увага науковців та практиків приділялась дослідженню інструментарію аналізу ліквідності балансу банку та його ліквідної позиції. Недостатньо розробленими залишаються питання комплексного аналізу ліквідності банку в умовах стабільної економічної ситуації та в умовах кризи.

Метою статті є розробка комплексної системи аналізу ліквідності для ранньої діагностики та локалізації

загроз ліквідному стану банку.

Сучасна практика функціонування банків свідчить, що в період нестабільності фінансових ринків та загальноекономічної кризи управління банком кардинально змінюється відповідно до вимог внутрішнього та зовнішнього середовища.

Управління ліквідністю на сьогоднішній день є пріоритетним напрямком у банківському менеджменті. Основою ефективності управлінського процесу є адекватний та оперативний аналіз ліквідного стану банку, за результатами якого приймаються відповідні рішення щодо його подальшої діяльності. Відповідно до умов функціонування банку, за звичайного чи антикризового управління необхідно розробляти систему інструментів комплексного аналізу ліквідності, яка б повністю вирішувала поставлені перед нею задачі. Аналітичний інструментарій можна згрупувати наступним чином (табл. 1).

Для аналізу ліквідності банку в стабільних умовах функціонування застосовується порівняльний аналіз, який передбачає зіставлення об'єкту дослідження з уже існуючими тенденціями з метою визначення спільних ознак чи розбіжностей за

Таблиця 1. Інструментарій комплексного аналізу ліквідності банку

Способи аналізу	Можливість застосування	
	У звичайних умовах управління ліквідністю	У кризових умовах управління ліквідністю
Порівняльний аналіз, у т.ч.:	+	+/-
- коефіцієнтний/метод індикаторів	+	+
- горизонтальний аналіз	+	+
- вертикальний аналіз	+	+
- трендовий	+	-
Метод динамічного індикатора	+	+
Факторний аналіз	+	+
GAP-аналіз	+	+
VAR-методологія	+	-
Стрес-тестування	-	+

основними параметрами аналізу. Застосування порівняльного аналізу базується на наступних способах порівняння: планових і фактичних показників, що можуть прямо чи опосередковано характеризувати ліквідну позицію банку з метою оцінки виконання плану; фактичних показників з нормативними для поточного контролю за станом ліквідності; фактичних показників із динамікою аналогічних показників за минулий період для визначення тенденцій розвитку; фактичних показників із середньоринковими або ж середніми показниками за окремою групою банків, до якої належить банк, що аналізується. Проводиться з метою визначення певного рейтингу на ринку за окремими показниками ліквідності.

Порівняльний аналіз ліквідності банку доцільно групувати за наступними видами:

- горизонтальний, який використовується для визначення відхилення фактичних значень показників від базових;
- вертикальний, за яким аналізується структура об'єкту дослідження. Даний вид порівняльного аналізу тісно пов'язаний із факторним аналізом, оскільки визначається вплив структурних елементів на загальний рівень показника через порівняння його до і після дії окремих факторів та тенденцій;
- трендовий, за яким визначається значення відносних показників динаміки, зокрема темп росту та темп приросту об'єкту дослідження за ряд років;
- коефіцієнтний – визначається як співвідношення окремих статей балансу.

Для більш глибокого аналізу показників ліквідності необхідно застосовувати факторний аналіз, який досліджує вплив окремих факторів на результативний показник.

Проаналізуємо застосування наведеного інструментарію у контексті аналізу ліквідності банку.

Одним із основних факторів, що визначають ліквідність банку, є характеристики його активів та пасивів.

Аналіз активів передбачає оцінку рівня ліквідності, доходності, ризику активів в цілому та за окремими портфелями; визначення диверсифікації за інструментами проведення операцій, галузями, контрагентами, географічним розподілом; рівня розвиненості та доступності ринків за кожною окремою групою активів.

Стабільність та якість пасивів оцінюється, виходячи з показників концентрації джерел фінансування, питомої ваги стабільної частини депозитної бази, витратності залучення коштів. Оцінюється здатність банку залучати додаткові фінансові ресурси на основі розрахунку потенціалу ліквідності, який визначається сукупністю відносних показників, зокрема: власного капіталу до загальних активів банку, найбільш ризикових активів до сукупних активів, обсягу збитків від кредитної діяльності до обсягу чистих кредитів, обсягу залучених пасивів до ліквідних активів. Визначається структура клієнтської бази та рівень доступу до ринків фінансування. Обов'язково повинна враховуватися і частота рефінансування власних зобов'язань банку.

За коефіцієнтним аналізом розраховуються показники, які безпосередньо визначають ліквідність банку з точки зору запасу. Виділяють зовнішні (нормативи ліквідності, виконання яких контролюється НБУ) та внутрішні коефіцієнти ліквідності (сукупність значень відносних показників, що визначають мінімально допустимий рівень ліквідності банку).

Необхідно зазначити, що коефіцієнтний метод, крім його простоти у застосуванні та доступності інформаційної бази, має і ряд недоліків. Зокрема,

необхідність банків у значному обсязі створювати резерви, які можна було б розмістити у доходні активи, а також неможливість комплексно оцінити загальну тенденцію зміни ліквідності балансу банку через використання окремих показників. Дані недоліки покриває застосування методів непараметричної статистики на основі застосування динамічного індикатора. Динамічний індикатор ліквідності – це інтегральний показник, що використовується для комплексної оцінки стану ліквідності банку. Індикатор будується на основі застосування ординальної шкали, за допомогою якої можна виявити наявність ознак ліквідності в показниках та їх істотність у порівнянні з іншими [4, с. 31].

GAP-аналіз концентрує увагу на незбіганні активів та пасивів банку за обсягами та строками погашення на окремих часових інтервалах. Розробляється з метою проведення оцінки потреби в залученні додаткових коштів для зменшення ризику ліквідності. Передбачається побудова таблиці, в якій активи та пасиви групуються за строками погашення. Розраховується розрив між активами та пасивами (GAP) за кожним часовим інтервалом. Для кількісного аналізу ліквідності банку встановлюються такі показники: GAP абсолютний як різниця між активами та пасивами за конкретним строком погашення, GAP кумулятивний – різниця між активами та пасивами зростаючим підсумком за визначеними строками. Дані показники мають інформаційний характер та використовуються для порівняння в динаміці. Відповідно до кількісних GAP-показників оцінюється достатність коштів для проведення активних операцій банку: у випадку, якщо активи перевищують пасиви, спостерігається позитивний розрив, що свідчить про надлишкову ліквідність. В іншому випадку буде мати місце дефіцит ліквідності.

Якісний GAP-аналіз передбачає розрахунок GAP-показника (відносний GAP) як співвідношення сукупного гету до загальних активів банку. Даний показник дає можливість оцінити рівень ризику ліквідності. На основі розрахунку відносного GAP встановлюються ліміти, враховуючи дані ретроспективного аналізу тенденцій його зміни та впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Найкраща практика свідчить про доцільність застосування динамічного GAP-аналізу на противагу статичному. Необхідно відзначити, що для проведення динамічного GAP-аналізу важливо, щоб урахувалися наступні види розривів: ймовірний, визначений шляхом ретроспективного аналізу надходжень та вибуття фінансових ресурсів, а також очікуваних майбутніх грошових потоків; плановий, як різниця між запланованим потоком за погашенням активів і пасивів на окремих часових інтервалах; загальний розрив як сума імовірного та планового дисбалансу [5, с. 101].

Оцінка ризику ліквідності з використанням VAR-методології застосовується для оцінки капіталу, необхідного для покриття ризику ліквідності. VAR (вартість під ризиком) – це виражений у грошових одиницях розмір збитків, які не перевищують очікувані в даному періоді часу і з заданою імовірністю [2, с. 12]. У випадку негативного розриву передбачається залучення коштів на міжбанківському ринку. У випадку позитивного розриву передбачається розміщення надлишку коштів на міжбанківському ринку. VAR можна розрахувати за наступною формулою:

$$VAR_t = \frac{Z \cdot [+/- GAP_t] \cdot T_t \cdot p}{365}, \quad (1)$$

де Z – рівень квантилю, що відповідає обраному рівню

довіри;

$[+/- GAP_i]$ – розрив між активами та пасивами на i -інтервалі оцінки;

T_i – половина строкового діапазону на i -інтервалі оцінки;

p – прогнозна відсоткова ставка на ринку.

Загальний VAR розраховується за формулою кореню квадратного суми квадратів VAR усіх строкових діапазонів.

VAR-аналіз є ефективним лише за стабільних умов, оскільки не враховує оцінку потенційних втрат, що можуть бути понесені банком у випадку реалізації екстраординарних подій з імовірністю настання, яка не включається в діапазон ймовірностей за нормальним законом розподілу. Тому у кризових умовах доцільно застосовувати стрес-тестування, що враховує визначений недолік. Стрес-тестування ризику ліквідності може

здійснюватися на основі оцінки чутливості зміни вартості портфелю банку в результаті дії певних шоків факторів, зокрема, значний відтік депозитних ресурсів, закриття доступу до міжбанківських кредитів тощо. Гіпотетичні та історичні сценарії можуть застосовуватися у контексті проведення GAP-аналізу з метою визначення ризику ліквідності в кризових умовах. Стрес-тестування за методом аналізу максимальних збитків передбачає оцінку втрати у випадку покриття розривів ліквідності на невивідних з точки зору вартості умовах.

Таким чином, розроблена система комплексного аналізу ліквідності допоможе провести ранню діагностику можливих загроз для діяльності банку та оперативно відреагувати на них. Менеджменту необхідно пам'ятати, що від отриманих результатів після проведення аналізу ліквідності залежить і ефективність подальшого управління фінансовими потоками банку.

Список літератури

1. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / Мін-во освіти і науки України, КНЕУ; ред. А. М. Герасимович. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2005. – 600 с. – ISBN 966-574-567-0.
2. Барбашов, А. Управление финансовыми рисками в банке [Текст] / А. Барбашов // Банковский аудит. – 2005. – №11. – С. 8-13.
3. Власов, С. Н. Управление ликвидностью коммерческого банка [Текст] / С. Н. Власов, Ю. В. Рожков // Банковское дело. – 2001. – №9. – С. 12-14.
4. Карчева, Г. Т. Використання методів непараметричної статистики для оцінки ризику ліквідності банків [Текст] / Г. Т. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 7. – С.31-40.
5. Коровин, С. В. Совершенствование управление ликвидностью коммерческого банка с применением методов линейного программирования [Текст] / С. В. Коровин, М. Ю. Малкина // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2007. – №5. – с.101-106.
6. Олійник, Д. Управління ліквідністю комерційного банку на основі оптимального використання залишків тимчасово вільних коштів на поточних рахунках клієнтів [Текст] / Д. Олійник // Банківська справа. – 2001. – № 2. – С. 31-35.
7. Пернарівський, О. В. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку [Текст] / О. В. Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 2006. – №10. – С. 26-29.
8. Управління банківськими ризиками [Текст]: навч. посібн. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана"; ред. Л. Примостка. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с. – ISBN 978-966-483-001-7.
9. Шальнов, П. Технология управления ликвидностью в российском коммерческом банке [Текст] / П. Шальнов // Финансовый бизнес. – 2006. – №5. – С. 55-63.
10. Щибиволок, З. І. Аналіз банківської діяльності [Текст]: навч. посібн. / З. І. Щибиволок; ред. С. І. Шкарабан. – К.: Знання, 2006. – 311 с. – ISBN 966-346-039-3.

РЕЗЮМЕ

Ребрик Юлия

Анализ ликвидности банка в условия нестабильности финансовых рынков

В статье проведено исследование методического обеспечения анализа ликвидности банка. Обоснована необходимость комплексного анализа ликвидности банка. Предложено распределять анализ в зависимости от направлений управления ликвидностью банка: в условиях стабильности и в условиях кризиса. Определено, что обязательным условием эффективности управления ликвидностью банка является использование традиционного и антикризисного инструментария анализа состояния его ликвидности.

RESUME

Rebryk Yulia

The bank liquidity analysis in the conditions of a financial markets instability

The article deals with the research of the bank liquidity complex analysis methodology. Necessity of the bank liquidity complex analysis is proved. It is offered to distribute the analysis depending on directions of bank liquidity management: in the conditions of stability and in the conditions of crisis. It is defined, that an obligatory condition of a bank liquidity management efficiency is implementation of traditional and crisis tools of its liquidity analysis.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2010 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано особливості фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні.

Ключові слова

Доходна база бюджету, міжбюджетні трансферти, фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні.

Поглиблення демократичних процесів в Україні вимагає переходу від задекларованої на законодавчому рівні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування до створення механізмів її реального забезпечення.

За таких умов постає необхідність побудови нової моделі фінансового забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування, яка б забезпечувала оптимальний фіскальний та стимулюючий ефект і відповідала політико-владним реаліям сьогодення, потребам збалансування інтересів центру та регіонів, усувала диспропорції фінансової забезпеченості окремих територій, знижувала напругу міжрегіональних фіскальних відносин та підтримувала ефективність бюджетної політики адміністративно-територіальної одиниці. Саме тому питання фінансового забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування є одним із пріоритетів фінансово-економічних та адміністративних трансформацій в Україні.

У процесі аналізу виявлено, що основою фінансового забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері планування фінансових ресурсів адміністративно-територіальних формувань України є:

- нормативно-законодавче регулювання в аспектах фінансового забезпечення бюджетів на локальному рівні;
- діяльність органів місцевого самоврядування та управління в сфері планування фінансових ресурсів регіону;
- основні підходи до фіскального регулювання місцевих бюджетів на стадіях:
 - планування їх „кошиків”;
 - процесу розгляду, затвердження та виконання бюджетів

територіальних громад.

До того ж суб'єктами бюджетних правовідносин фінансового забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування є органи оперативного управління, які представляють інтереси держави, фізичних і юридичних осіб – платників податкових і неподаткових надходжень.

Органи оперативного управління в сфері фінансового забезпечення бюджетів локального рівня, на нашу думку, можна поділити на три групи:

- органи законодавчої та виконавчої влади на місцях;
- фіскальні органи оперативного управління формуванням місцевих бюджетів;
- установи та організації не фінансового профілю.

Фінансове забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування у процесі бюджетного планування в Україні включає два етапи:

- планування на основі фіскально-бюджетного вибору;
- планування на основі визначення індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці.

Разом з тим, слід зазначити, що планування доходів місцевих бюджетів здійснюється відповідно до засад і положень законодавства, стосовно прогнозу макропоказників державної програми економічного і соціального розвитку України на наступний рік, практики виконання бюджетних показників у попередній й у поточному роках.

Порядок формування доходної частини бюджетів локального рівня полягають у запровадженні діючим законодавством такого інструменту, як „кошик доходів місцевого

самоврядування” для бюджетів територіальних громад (сіл, селищ, міст та їх об’єднань).

Розгляд порядку формування доходів бюджетів місцевого самоврядування, які беруться до розрахунку при визначенні обсягу трансфертів, показав, що до цього кошика зараховуються надходження від податку на доходи з фізичних осіб, державного мита за судові процеси, плати за ліцензії та сертифікати, які надають органи місцевого самоврядування, плати за торгові патенти та надходження від сплати адміністративних штрафів, за винятком штрафів, сплачуваних ДАІ, а також надходження від штрафів та санкцій за порушення податкового законодавства і штрафів, сплачуваних місцевим бюджетам. Головну роль у кошику номер один відіграє податок на доходи з фізичних осіб, який на довгі роки стає основним наповнювачем місцевих бюджетів, що цілком відповідає найкращим зразкам досвіду європейських держав, наприклад, скандинавських країн, де цей податок є основою наповнення місцевих бюджетів.

На нашу думку, розмежування доходів при плануванні місцевих бюджетів на доходи, які враховуються та які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, має сприяти їх зростанню. Тобто запропонована Бюджетним кодексом система заохочує органи місцевого самоврядування до нарощування надходжень, що сприятиме збільшенню обсягу видатків на надання послуг, за які вони відповідають.

Основні принципи формування розрахункових показників місцевих бюджетів на 2009 рік здійснено в умовах розгортання світової фінансово-економічної кризи, та її впливу на розвиток економіки країни і, як наслідок, на фінансово-економічну ситуацію регіонів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що практика фінансового забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування у процесі бюджетного планування – це сукупність конкретних фінансових форм, бюджетних методів, інструментів та важелів, за допомогою яких забезпечується процес локального бюджетного вибору, де головною метою є раціональність і оптимальне представлення волевиявлення громад та практична його реалізація, що відображає законність, дотримання строків, прозорість і контрольованість фінансових ресурсів адміністративно-територіальних формувань.

Фінансове забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування у процесі бюджетного планування місцевих бюджетів залежить також від таких фінансових чинників :

- вплив адміністративної взаємодії між органами законодавчої і виконавчої влади (від центрального до локального рівня);
- обсягу міжбюджетних трансфертів;
- інші положення, які затверджені в другому читанні Проекту закону про Державний бюджет України.

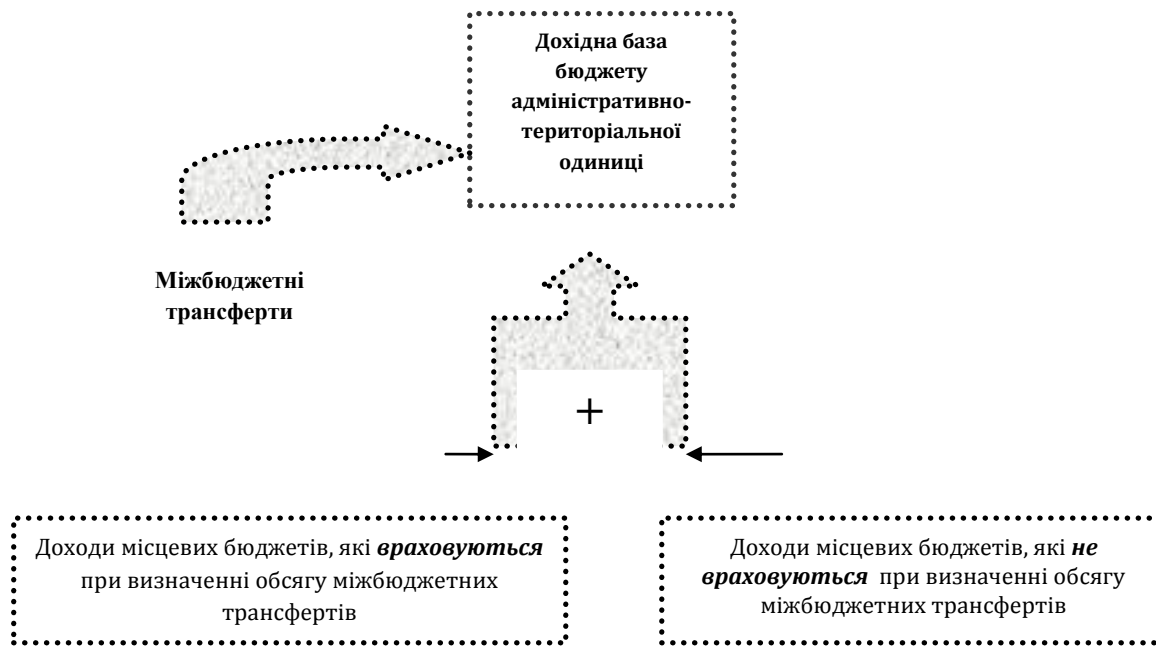


Рис. 1. Склад дохідної частини місцевих бюджетів України*

*Розроблено автором на підставі джерела [4].

Список літератури

1. Азаров М. Я. Формування бюджетної політики економічного зростання / Азаров М. Я. // Фінанси України. - 2006. - № 9. - С. 3-9.
2. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів)/ Володимир Андрущенко. - Львів: Каменяр, 2000. - 303 с.
3. Бескид Й. Теоретичні засади бюджетної децентралізації: норма-тивна та позитивна теорія бюджетного федералізму /Йосип Бескид// Світ фінансів.-2007.-Вип. 4 (13).-С. 116-121.
4. Бюджетний кодекс України. Затверджений Верховною Радою України 21.06.2001 р. № 2542-III із змінами та доповненнями. -Вінниця: Книга-Вега, 2004. -108 с.
5. Кириленко О.П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): Навч.посіб. / О.П.Кириленко. - Тернопіль: Астон, 2002. - 212 с.

РЕЗЮМЕ

Сапожников Виктор

Особенности финансового обеспечения органов местного самоуправления в Украине

Проанализированы особенности финансового обеспечения органов местного самоуправления в Украине.

RESUME

Sapozhnikov Victor

Features of the financial providing of organs of local self-government in Ukraine

The features of the financial providing of organs of local self-government are analyzed in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2010 р.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано та поглиблено теоретико-методичні підходи до аналізу інноваційних процесів та розроблено практичні рекомендації щодо формування аналітичного забезпечення як інформаційної системи управління інноваційною діяльністю підприємств. Визначено мету аналізу ефективності інноваційної діяльності та послідовність його проведення. Розглянуто та доповнено перелік показників оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств з урахуванням вимог сьогодення.

Ключові слова

Інновації, інноваційні підприємства, інноваційна діяльність, управління, ефективність інноваційної діяльності, інноваційні бізнес-одиниці, центри відповідальності, інформаційні системи.

В умовах сучасного розвитку ринкових відносин і посилення конкуренції усе більшого значення для розвитку країни та для успішної фінансово-господарської діяльності підприємств набуває інноваційний розвиток, який передбачає використання технологій та створення принципово нової продукції. Інновації та інноваційна діяльність є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

У наш час, потреба в активізації інноваційної діяльності, що розглядається як передумова економічного зростання, нашою хується на безсистемність процесу впровадження інноваційної продукції, їх комплексного використання, недосконалість, а подекуди і відсутність формалізованого апарату прийняття управлінських рішень і оцінки їх наслідків, невизначеність економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств.

Розвиток теорії та практики організації, управління, фінансування, оцінки економічної ефективності інноваційних проектів досліджували у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Кантаєва, О. Кузьмін, І. Макаренко, С. Покропивний, А. Пригожин, А. Савченко, Б. Санто, Б. Твісс, В. Терехов, П. Уайт Р. Фостер, М. Чумаченко, Й. Шумпетер, А. Яковлев, та ін. Проте до теперішнього часу в економічній науці відсутнє чітке уявлення про інновації, не сформовано та не систематизовано об'єкти, методичні підходи та методичний інструментарій до вивчення аналізу інновацій як самостійного напрямку

досліджень. Таким чином, існує необхідність в систематизації вже існуючих напрацювань, подальшому вивченні інструментарію управління інноваційною діяльністю підприємств, і в першу чергу, аналізу ефективності інноваційної діяльності, як підґрунтя прийняття управлінських рішень.

Метою дослідження є обґрунтування і поглиблення теоретико-методичних підходів до аналізу інноваційних процесів та розробка практичних рекомендацій щодо формування аналітичного забезпечення як інформаційної системи управління інноваційною діяльністю підприємств; визначення мети аналізу ефективності інноваційної діяльності та послідовності його проведення; вивчення та доповнення переліку показників оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств з урахуванням вимог сьогодення.

Інновації у наш час – одне із найскладніших явищ, яке визначає економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. За своєю сутністю «інновація» є синонімом нововведення і дефініціюється як творчий процес у вигляді створення нових споживчих вартостей, застосування яких вимагає, щоби користувачі змінили звичайні стереотипи діяльності, навички. У більш широкому розумінні – це прогресивні техніко-технологічні, соціально-економічні зміни, нововведення у фінансовій, науково-дослідницькій та інших сферах, поява нових способів виробництва, видів продукції та послуг, освоєння нових ринків збуту, будь яке вдосконалення, яке забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії. Тобто, інноваціями є кінцевий результат інтелектуальної діяльності

(науково-технологічних досліджень, науково-технологічних відкриттів і винаходів та наукових ідей) у вигляді нового об'єкта (системи, технології, обладнання, товарів і послуг) або у вигляді об'єкта, що якісно відрізняється від попереднього аналога.

Інновації поділяють на радикальні, тобто суттєві техніко-технологічні зміни, та інкрементальні – часткове оновлення техніки і технології.

Інновації передбачають не тільки створення нового (новації), а і його одночасну практичну реалізацію. Період від виникнення новації до її перетворення (використання) у нововведення називається життєвим циклом інновації [5, с. 35]. При цьому під новаціями необхідно розуміти результат наукової, науково-технічної, інтелектуальної діяльності. У зв'язку з цим у світовій практиці вирізняють науково-дослідну та науково-технічну діяльність, спрямовану на одержання та застосування нових знань, а також дослідно-конструкторські розробки. Такою діяльністю займаються академічні інститути, науково-дослідні організації, вищі навчальні заклади, наукові колективи, науково-дослідні підрозділи підприємств, лабораторії [3, с. 182; 6, с. 421].

Методологічні основи аналізу інноваційної діяльності полягають в організації інформаційної системи, яка включає необхідний аналітичний інструментарій, методи та прийоми для проведення аналізу й оцінки інноваційних проектів з метою прийняття дієвих управлінських рішень щодо їх реалізації. Необхідність проведення оцінки ефективності інноваційної діяльності визначається багатогранністю і взаємозалежністю діяльності суб'єктів господарювання. Адже на сьогоднішній день методологія такої оцінки практично відсутня. Під оцінкою необхідно розуміти функцію управління, спрямовану на вивчення стану, тенденцій розвитку, об'єктивну оцінку результатів інноваційної діяльності та розробку на цій основі рекомендацій щодо подальшого підвищення рівня її ефективності.

Об'єктивною необхідністю такої оцінки є розробка збалансованої системи загального аналізу ефективності інноваційної діяльності та впливу на найважливіші показники діяльності підприємства, можливість та доцільність використання різних методів аналізу, для вивчення різноманітних аспектів інноваційної діяльності, визначення оптимальних варіантів реалізації нововведень, оперативне корегування параметрів інноваційних проектів та підтримка стратегічних інноваційних рішень.

Ефективний спосіб організації, збору та систематизації обліково-управлінської інформації для аналізу інноваційної діяльності, можливий за умови застосування на підприємстві додаткових реєстрів управлінського обліку, таких як: картки та журналу обліку рціоналізаторських пропозицій працівників підприємства; листа опитування і журналу реєстрації результатів експертних оцінок з питань організації, наявності вузьких місць у процесі виробництва й обігу; журналу обліку щоденної кількості заявок на поточний ремонт технологічного устаткування.

Аналіз інновацій можна проводити за різними напрямками, оцінюючи як використання окремих видів економічних ресурсів, так і результати інноваційної діяльності в цілому. Вказані напрямки утворюють систему комплексного економічного аналізу інновацій, включаючи в себе, як мінімум, наступні розділи:

- аналіз ефективності використання окремих видів ресурсів (трудові, матеріальні, ресурси устаткування та ін.);
- аналіз витрат на здійснення інноваційної діяльності;
- аналіз джерел фінансування нововведень;

- аналіз та оцінка можливих напрямків розвитку, маркетинговий аналіз;
- загальна оцінка ефективності інноваційних проектів та інноваційних сегментів;
- аналіз ефективності інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта загалом, оцінка перспектив подальшого розвитку.

Інноваційна діяльність господарюючого суб'єкта в цілому оцінюється експертним шляхом на основі інформації, отриманої господарюючим суб'єктом в процесі інноваційної діяльності.

Існує два варіанти збору необхідної інформації

- вивчення внутрішньої документації;
- письмове чи усне опитування (анкетування чи інтерв'ю).

Для аналізу оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства у закордонній практиці застосовуються наступні показники: чистий дисконтований дохід; внутрішня норма прибутку або коефіцієнт дисконтування; проста норма прибутку; проста норма прибутку на акціонерний капітал; коефіцієнт фінансової автономності проекту; коефіцієнт поточної ліквідності; строк окупності інвестицій, спрямованих на реалізацію інноваційного проекту [10, с. 242].

Вказаний перелік показників лише частково характеризує ефективність інноваційної діяльності та потребує доповнень. Для детальнішої оцінки ефективності інноваційної діяльності до переліку показників варто внести, по-перше, коефіцієнт ефективності капіталовкладень підприємства в інноваційну діяльність (*Ке.к.ін.д.*), оскільки він надасть можливість керівництву підприємства встановити, скільки отримано доходу від інноваційної продукції в розрахунку на одну гривню капіталу, спрямованого на здійснення інноваційної діяльності. Формула визначення даного коефіцієнту має наступний вигляд [7, с. 140]:

$$Ке.к.ін.д. = \frac{Двід.ін.д.}{Він.д.} \quad (1)$$

де *Двід.ін.д.* – доходи від інноваційної діяльності;
Він.д. – капіталовкладення на здійснення інноваційної діяльності.

По-друге, для оцінки ефективності інноваційної діяльності, на думку авторів, доцільно використовувати показник частки прибутку від інноваційної діяльності в загальному обсязі прибутку підприємства. Цей показник дозволить зробити висновки щодо розвиненості та масштабів інноваційної діяльності на підприємстві.

$$ЧПін.д. = \frac{Прибуток\ від\ інноваційної\ діяльності}{загальний\ прибуток} \quad (2)$$

По-третє, як ми вважаємо, для більш повного аналізу інноваційної діяльності доцільно також вивчати грошовий потік від інноваційної діяльності як складову грошового потоку підприємства і на його основі розраховувати за наступною формулою коефіцієнт збалансованості грошових потоків,

$$Кзп.ін.д. = \frac{ГПвх.ін.д.}{ГПвих.ін.д.} \quad (3)$$

де *ГПвх.ін.д.* – вхідний потік грошей від інноваційної діяльності;

ГПвих.ін.д. – вихідний потік грошей від інноваційної діяльності.

По-четверте, необхідним є використання показників результативності стадії проведення НДДКР, стадії впровадження інновацій та діяльності підприємства з погляду тривалості процесу розробки й впровадження інновацій.

Показник результативності стадії проведення НДДКР має наступний вид:

$$R_{ндкр} = \frac{Ч_{еф.} + Ч_{пр.еф.}}{Ч_{заг.} - Ч_{реал.}} \quad (4)$$

де $R_{ндкр}$ – результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР;

$Ч_{еф.}$ – число самостійно розроблених новацій, що відповідають вимогам економічної ефективності підприємства;

$Ч_{пр.еф.}$ – число придбаних об'єктів інтелектуальної власності, що відповідають вимогам економічної ефективності промислового підприємства;

$Ч_{заг.}$ – загальне число новацій, як результат проведення НДДКР і придбання засобів інтелектуальної власності в зовнішньому середовищі промислового підприємства;

$Ч_{реал.}$ – число об'єктів інтелектуальної власності результатів НДДКР реалізованих у зовнішньому середовищі промислового підприємства й не використовуваних у діяльності промислового підприємства [7, с.140].

Показник результативності стадії впровадження інновацій має визначатися за формулою:

$$P_{ст.вп.} = \frac{Ч_{вп.ін.}}{Ч_{роз.ін.}} \quad (5)$$

де $Ч_{вп.ін.}$ – число впроваджених інновацій, що відповідають вимогам економічної ефективності підприємства;

$Ч_{роз.ін.}$ – число розроблених інновацій, що відповідають вимогам економічної ефективності, за той же період часу.

Результативність діяльності підприємства з точки зору тривалості процесу розробки й впровадження інновацій може бути визначена за формулою:

$$P_{т.п.} = \frac{T_{с.н.}}{T_{ф.}} \quad (6)$$

де $T_{с.н.}$ – суспільно необхідні витрати часу на розробку й використання інновацій;

$T_{ф.}$ – загальна тривалість циклу розробки й освоєння інновації.

Таким чином, у якості інтегрального показника, що характеризує ефективність інноваційної діяльності підприємства, може бути використаний коефіцієнт результативності інноваційної діяльності в цілому:

$$P_{ін.д} = R_{ндкр} * P_{ст.вп.} * P_{т.п.} \quad (7)$$

Відмінністю аналізу інноваційної діяльності від інших розділів економічного аналізу є те, що акцентувати увагу варто на попередньому аналізі та обґрунтуванні ефективних управлінських рішень.

Перспективний аналіз як продовження попереднього дозволяє зробити прогнозний розрахунок щодо показників діяльності підприємства в майбутньому (для цього використовуються методи оцінки інвестицій). Проте аналіз поточної інвестиційної діяльності також має велике значення, оскільки забезпечує контроль за виконанням прийнятих рішень [8, с. 189].

Інвестування інноваційного проекту здійснюється за відносно самостійними етапами: інвестиції в науково-дослідні розробки (НДР), інвестиції на виході новації на ринок, інвестиції у виробництво. За етапами життєвого циклу інновації грошові потоки та ризики також не однакові. З метою підвищення точності розрахунків економічної ефективності доцільно витрати, доходи та ризики розподілити за окремими етапами реалізації проекту (модель витрати – доходи – ризик).

Дану модель, “витрати – доходи – ризик”, варто застосовувати для аналізу інноваційної діяльності, з

метою забезпечення користувачів інструментарієм. Вона, на відміну від традиційних методів, що базуються на співвідношенні “витрати – доходи”, дозволяє інноваційним менеджерам оцінити ступінь дохідності і ризику та збалансувати їх на кожному етапі розподілу інвестицій в інноваційному проекті. Рівень ризику, вважаємо, слід визначати шляхом застосування коефіцієнтів, кожен з яких коефіцієнт залежить від виду й етапу впровадження інноваційного проекту та розраховується експертом. Залежно від стану проекту і методів управління його ризиками майже однакові проекти щодо дохідності будуть значно відрізнятися за рівнем ризику. Вибір ефективного інноваційного проекту здійснюється за допомогою використання “портфельного підходу”, суть якого полягає у виборі проекту з максимальним рівнем дохідності й мінімальним ризиком.

Особливе значення має розробка та використання методики об'єктивної оцінки інноваційної активності окремих господарських одиниць, з метою визначення їх рейтингової позиції в інноваційній діяльності. Ефективна методика оцінки інноваційної діяльності передусім включає комплексний аналіз інноваційних впроваджень.

Для оцінки ефективності інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта рекомендується використовувати показник модифікованої внутрішньої норми рентабельності ($MIRR$), який розраховується наступним чином:

$$MIRR_R = (1+r) \cdot \sqrt[t]{\frac{(1+r)^{-t} \cdot \sum NPV_i}{PVI_R} - 1} ; \quad (8)$$

де $MIRR$ – модифікована норма рентабельності інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта (в розрахунок на період t);

r – ставка дисконтування (в розрахунок на період t);

aT – середній часовий лаг між початком дослідження і початком проектів, виражених в періодах t ;

$\sum NPV_i$ – сума чистих поточних вартостей інноваційних проектів, розпочатих у звітний період;

PVI_R – поточна вартість витрат на дослідження і розробку за період T , яка розраховується за формулою:

$$PVI_R = \sum_{t=0}^{t-1} \frac{(T-t)}{T} \cdot \frac{I_t/T}{(1+r)^t} ; \quad (9)$$

Розрахована модифікована внутрішня норма рентабельності дозволяє оцінити ефективність інноваційної діяльності на рівні всього господарюючого суб'єкта. Отримане значення даного показника є зручним для сприйняття менеджерами, дозволяє проводити порівняльний аналіз різних періодів за ефективністю і оцінювати її шляхом порівняння $MIRR_R$ зі ставкою дисконтування r . Також оцінку ефективності інноваційної діяльності необхідно розглядати сумісно з оцінкою ефективності інноваційних проектів чи сегментів за той же період, який для зіставлення доцільно привести до показника модифікованої внутрішньої норми рентабельності ($MIRR$).

Показник модифікованої внутрішньої норми рентабельності дозволяє визначити рейтингову позицію конкретного господарюючого суб'єкта в сфері інноваційної діяльності галузі в цілому.

Для визначення ефективності впровадження інноваційного проекту варто застосовувати показник цінності капіталу (чистого дисконтованого доходу – NPV), який розраховується за такою формулою, що враховує рівень інфляції та ризику.

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{P_t}{(1+E+i+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+E+i+r)^n} \geq 0, \quad (10)$$

де P – надходження;

I – виплати;
 E – ставка дисконту;
 i – рівень інфляції в країні;
 r – рівень ризику.

Розрахунок цінності капіталу застосовується як для оцінки окремих інвестиційних проектів, так і для порівняння окремих інвестиційних альтернатив.

Комплексний аналіз ефективності інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта має містити в собі п'ять етапів аналізу, функціонально пов'язаних між собою.

Перший етап (попередній) – аналіз позиції та потенціалу підприємства, оцінка його стратегічного розвитку. Здійснюється аналіз конкурентних позицій, структури інноваційного потенціалу, виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, оцінка рівня інноваційної активності підприємства.

Другий етап (перспективний аналіз) – аналіз можливих варіантів розвитку підприємства та визначення потреби в інноваціях і інвестиціях. Аналіз альтернатив інвестування.

Перший та другий етапи інтегровані в процес формування стратегічної політики підприємства на основі аналізу факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ. На даних етапах проводиться аналіз можливих варіантів розвитку підприємства та визначаються його можливості, потреби в інвестиціях, здійснюється пошук можливих альтернатив інвестування [8, с. 190]. Одночасно із цим дається оцінка ролі власного капіталу у формуванні й розвитку інноваційного потенціалу. Далі аналізується вплив основних техніко-економічних факторів на зміну структури інноваційного потенціалу у звітному періоді порівняно з попереднім та виявляються внутрішньогосподарські резерви росту інноваційного потенціалу підприємства.

Третій етап (оперативний аналіз) – аналіз поточної інноваційної діяльності, аналіз витрат на інноваційну діяльність, аналіз результативності інноваційної діяльності, аналіз надійності підприємства. Розглянемо їх детально.

Аналіз поточної інноваційної діяльності, в процесі якого розраховуються показники ефективності поточної інноваційної діяльності: проста норма прибутку на акціонерний капітал, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт використання витрат підприємства на інноваційну діяльність, коефіцієнт співвідношення придбаних та самостійно розроблених інновацій тощо та проводиться аналіз поточних витрат на НДДКР, придбання нематеріальних активів та основних засобів на основі динаміки зміни величини витрат на інноваційну діяльність і кількості інноваційних проектів, що перебувають у розробці підприємства, у звітному періоді в порівнянні з попереднім. Виявляється вплив основних

факторів на зміну цих показників. Потім виявляються внутрішні резерви підвищення інноваційної активності підприємства [7, с.141].

Аналіз результативності інноваційної діяльності. На цьому етапі визначається результативність інноваційної діяльності підприємства за допомогою розрахунку відповідних показників (коефіцієнт збалансованості грошових потоків, показник частки прибутку від інноваційної діяльності в загальному обсязі прибутку підприємства та ін.). Аналізується динаміка показників порівняно із попередніми періодами, проводиться оцінка ефективності реалізованих підприємством інновацій і їх впливу на показники ефективності функціонування підприємства та водночас виявляються можливі резерви поліпшення цих показників.

Аналіз надійності підприємства, а саме фінансових результатів підприємства, деталізований аналіз за його підсистемами (у т. ч. інвестиційно-інноваційної підсистеми) та аналіз загальних вхідних, вихідних грошових потоків. Також здійснюється факторний аналіз впливу ефективності інноваційної діяльності на рівень надійності підприємства, на рівень його платоспроможності, рентабельності, ділової активності, ліквідності балансу тощо [7, с. 141].

Четвертий етап – ретроспективний аналіз інноваційної діяльності та оцінки досягнення підприємством стратегічних цілей. Необхідний для формування інформаційної бази та створення передумов для стратегічного управління, містить оцінку кількісних та якісних показників, що відображають ефективність інноваційної діяльності підприємства.

П'ятий етап (заклучний етап аналізу) – оцінка впливу інноваційної діяльності на фінансовий стан підприємства, його позиції на ринку. Здійснюється аналіз причин, які стримують інноваційний розвиток, що дозволить у подальшому розробити заходи для розвитку інноваційної діяльності, підводиться підсумок щодо здійснення підприємством інноваційної діяльності порівняно з попереднім періодом.

В умовах трансформаційної економіки вирішальною умовою розвитку та стабільності підприємств є ефективність їх інноваційної діяльності. При цьому результативність інноваційної діяльності прямо залежить від того, наскільки точно проведено оцінку ефективності інновацій, наскільки адекватно визначено її методи, сформовано чітку стратегію та пріоритети розвитку інноваційної діяльності. Це дає можливість керівникам підприємств виявити як сильні, так і слабкі сторони цієї діяльності, та дозволяє приймати обґрунтовані раціональні управлінські рішення та ефективно керувати не тільки інноваційною діяльністю, але й забезпечувати успішний, довготривалий, стійкий розвиток підприємства в цілому.

Список літератури

1. Гець, В. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні // стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України [Текст] / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – С. 285-302.
2. Денисюк, К. А. Інноваційна активність національної економіки: вдосконалення методології. Показники промислових підприємств, державна підтримка / К. А. Денисюк // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 45-49.
3. Ендовицкий, Д. А. Организация контроля и анализа инновационной деятельности хозяйствующего субъекта [Текст] / Д. Эндовицкий, Н. Коменденко. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
4. Про інноваційну діяльність : закон України: від 4.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Кантаева, О. Удосконалення методики аналізу інноваційної діяльності для прийняття управлінських рішень [Текст] / О. Кантаева, Є. Галушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №7. – С. 35-46.

-
6. Крылов, Э. И. Анализ эффективности и инновационной деятельности предприятия [Текст] / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 602 с.
 7. Левченко, Н. М. Аналіз інноваційної діяльності підприємств [Текст] / Н. М. Левченко, Д. К. Носенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №2, Т.1 – С.138-142.
 8. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Д. В. Лысенко. – М. : Инфра-М, 2007. – 320 с.
 9. Про інвестиційну діяльність [Текст] : закон України від 18.09.91 № 1560 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – Ст. 357.
 10. Яцков, В. Инновационный путь развития в условиях экономических реформ [Текст] / В. Яцков // Проблемы науки. – № 7. – 2002. – С. 240-246.

РЕЗЮМЕ

Смолэнюк Петр

Анализ эффективности инновационной деятельности предприятий.

Обоснованы и углублены теоретико-методические подходы к учету и анализу инновационных процессов и разработаны практические рекомендации относительно формирования учетно-аналитического обеспечения как информационной системы управления инновационной деятельностью предприятий. Определено цель анализа эффективности инновационной деятельности и последовательности его проведения. Рассмотрено и дополнено переченя показателей оценки эффективности инновационной деятельности предприятия с учетом требований на данный момент времени.

RESUME

Smolenyk Petro

Analysis of the efficiency of the innovational activity management.

Substantiation and deepening of the theoretical-methodical approaches to accounting and analysis of the innovation processes and developing practical guidelines as to the forming of accounting-analytical ensuring as an information system of enterprises innovative activity management. Determined the purpose of the efficiency analysis of the innovational activity and sequence of its conduction. Considered and added of the factors of efficiency analysis of the innovational activity of enterprises with taking into consideration the contemporary demands.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.

РОЛЬ ТА ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Розглядаються актуальність та роль консультаційної діяльності в сучасних умовах. Визначено напрями та завдання консультування у фінансовій сфері.

Ключові слова

Консультаційна діяльність, консультаційна послуга, фінансове консультування, облікова політика, податкові проекти, система управління фінансами, бюджетування, інвестиційні проекти, фінансове посередництво, фінансове оздоровлення.

Із формуванням в нашій країні необхідних передумов для розвитку ринкової економіки потреба підприємств у консультаційних послугах об'єктивно зростає, а розвиток консалтингової діяльності, значення якого для функціонування національної економіки вже давно визнано як вітчизняними науковцями, так і керівниками підприємств і організацій, набуває особливої актуальності. Як засвідчує практика, у багатьох випадках саме ефективна консультаційна допомога дозволяє запобігти значним втратам, які можуть спричинитись допущенням грубих помилок керівниками і власниками при плануванні, організації, веденні бізнесу, налагодженні стосунків з партнерами, клієнтами, між персоналом тощо.

Питанням з економіки, організації консультаційної діяльності та ринку консалтингових послуг активно досліджуються зарубіжними (Д. Майстер [8]; М. Кубр [10]; Р. Джентл [7]; М. Іванов, М. Фербер [6]; Л. Зеко [5]; Г. Верніков [4]); Г. Васильєв, О. Дєєва [1]) та вітчизняними (В. Верба, [2], В. Коростельов [12], Ю. Чернов [11], О. Трохимова [9], Ф. Хміль [13]) вченими. Проте, зважаючи на актуальність для України розвитку цього важливого сектора ринкової інфраструктури, як теорія, так і практика консалтингу потребують подальших досліджень.

Особливе зацікавлення з точки зору управління бізнесом викликають консультаційні продукти у фінансовій сфері. У галузі консультування і розробки рекомендацій щодо вдосконалення фінансових аспектів діяльності підприємств можуть бути відокремлені такі напрями:

1. *Розробка облікової політики.* Положення з облікової політики великого промислового підприємства — достатньо об'ємний і ретельно опрацьований документ, що містить докладне нормативно-методичне обґрунтовування способів і прийомів ведення бухгалтерського обліку на всіх ділянках. Особливого значення набуває

формування єдиних підходів до ведення облікових і контрольних процедур, формування зовнішньої фінансової звітності дочірніх підприємств, що входять до структури компаній. Положення про облікову політику повинне забезпечити єдність методики з організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві і в його структурних підрозділах, підвищити достовірність всіх видів звітності. Єдність і несуперечність облікових принципів дає можливість забезпечити впевненість у достовірності й об'єктивності зведених даних фінансової звітності компаній.

2. *Розробка спеціальних податкових проектів.* У даному виді послуг наявні:

- розробка спеціальних методик, пов'язаних з урахуванням податків, мінімізацією оподаткування при конкретних ситуаціях і умовах (наприклад, набуття чинності нового Податкового кодексу);
- надання допомоги у відстоюванні інтересів клієнта в суперечці з податковими органами, формуючи його аргументовану позицію.

3. *Вдосконалення системи управління фінансами.* Створення системи управління фінансами передбачає:

- розробку ефективної системи контролю над дотриманням планових показників, залученими ресурсами, своєчасністю і правильністю здійснення платежів;
- встановлення взаємозв'язку між окремими блоками фінансового управління;
- здійснення перегрупування і функціонального обліку витрат, що дозволять виконувати розрахунки беззбитковості підприємства;
- введення інтегрованого фінансового планування, контролю і перспективних оцінок руху ресурсів, грошових коштів, прибутку, залучених засобів, інвестицій, податків;
- надання системі управління фінансами ролі однієї з провідних

- управлінських систем;
- розробку системи управління фінансами, яка органічно об'єднує підсистеми управління витратами, прибутком, грошовими потоками, залученими засобами, дебіторською і кредиторською заборгованостями та інвестиціями;
- створення нових підсистем управління фінансовими ресурсами на основі оптимального поєднання аналітичних, планово-прогнозних і контрольних блоків;
- розробку організаційної структури управління на основі формування органів управління центрами витрат і центрами прибутку та регламентації їх діяльності;
- підготовку інформаційної та розрахунково-аналітичної бази для ухвалення управлінських рішень, їх оцінки, моніторинг фінансово-економічного стану.

4. *Розробка системи бюджетування.* Упровадження розробленої експертами консалтингової компанії системи бюджетування дає можливість керівництву підприємства здійснювати:

- всі види планування (оперативне, тактичне, стратегічне) в їх взаємозв'язку як для підприємства в цілому, так і для окремих структурних одиниць;
- ефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованостями; забезпечення контролю над витратами виробництва і раціональним використанням матеріальних і трудових ресурсів;
- формування оптимальної структури збуту;
- оптимізацію потоку грошових коштів;
- прогнозування фінансових результатів і фінансово-економічного стану;
- формування оптимальної податкової, інвестиційної, кредитної політики;
- забезпечення отримання необхідного розміру прибутку і обсягу вільних грошових коштів;
- забезпечення необхідного рівня ліквідності та платоспроможності;

- оптимізацію структури капіталу.
- 5. *Оцінка інвестиційних проектів та їх супровід.* У галузі інвестиційної політики передбачається:
 - розробка інвестиційної стратегії підприємства;
 - виявлення інвестиційних потреб підприємства і їх кількісна формалізація у вигляді інвестиційних проектів;
 - складання техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів підприємства;
 - розрахунок фінансової окупності інвестиційних проектів з метою залучення сторонніх інвесторів;
 - пошук джерел фінансування інвестиційних програм;
 - оцінка вартості бізнесу з метою залучення стратегічних інвесторів, продажу бізнесу, емісії акцій.

6. *Фінансове посередництво.* У випадку прийняття рішення про емісію цінних паперів:

надання емітенту послуг з підготовки проспекту цінних паперів, у тому числі розробка бізнес-плану, вибір та розробка фінансових інструментів, систематизація наданої емітентом інформації про його фінансово-господарську діяльність, про цінні папери і т. д.;

контроль за дотриманням умов розміщення, передбачених рішенням про випуск (додатковий випуск), при розміщенні цінних паперів.

7. *Розробка програм фінансового оздоровлення підприємств.* Програма фінансового оздоровлення компанії може включати комплекс заходів щодо таких напрямів, як збільшення продажів (оптимізація збутової діяльності); зниження витрат і генерації позитивних потоків; аналіз і розробка бізнес-планів, планів санації, реструктуризації, техніко-економічних обґрунтувань.

Важливого значення набуває проблема попередження конфлікту інтересів в діяльності фінансового консультанта. Під конфліктом інтересів при здійсненні професійної діяльності слід розуміти суперечність між майновими та іншими інтересами консультанта з одного боку та його клієнта з іншого, в результаті дії якої клієнту можуть бути заподіяні збитки або виникнуть інші несприятливі наслідки.

Список літератури

1. Васильев, Г. А. *Управленческое консультирование* [Текст] / Г. А. Васильев, Е. М. Деева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 255 с.
2. Верба, В. А. *Управлінське консультування: світові та регіональні тенденції розвитку* [Текст] / В. А. Верба // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 11 (89). С. 21-27.
3. Верников, Г. Г. *Консалтинг* [Електронний ресурс] / Г. Г. Верников. – Режим доступу: <http://www.cfin/consulting/vernicov.ru>.
4. Зеко, Л. П. *Регулирование деятельности финансовых консультантов* [Електронний ресурс] / Л. П. Зеко. – Режим доступу : <http://www.ismm.ru/news/bbook2.php>.
5. *Как сделать карьеру в консалтинге* [Текст] / Под ред Р. Джентла. – Спб. : 2003, 192 с.
6. Майстер, Д. *Управление консалтинговым бизнесом. Материалы для обсуждения. Пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера* [Електронний ресурс] / Д. Майстер. – Режим доступу : <http://www.davidmaister.com>, та <http://www.consultmarketing.ru>.
7. Трофимова, О. К. *Введение в управленческий консалтинг* [Електронний ресурс] / О. К. Трофимова. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru>.
8. *Управленческое консультирование* [Текст] / Под ред. М.Кубра. В 2 т. – М.: Интерэксперт, 1992.
9. *Управленческое консультирование* [Текст] : учебн. пособ. / Ю. В. Чернов. – Херсон, 2003. – 272 с.
10. *Управлінське консультування* [Текст] / В. Коростельов В. – К.: МАУП, 2003. – 104 с.
11. *Финансовое консультирование на фондовом рынке. Для специалистов по корпоративным финансам и специалистов рынка ценных бумаг*. [Текст] / Под общ. Ред. О. Г. Меликяна. В 2 т. Флинта: Наука, 2005. – 688 с.
12. Хміль, Ф. І. *Основи управлінського консультування: навч. посіб.* [Текст] / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2008. – 240 с.

РЕЗЮМЕ

Спільник Павел

Роль и задание финансового консультирования

Рассматриваются актуальность и роль консультационной деятельности в современных условиях. Определены направления и задания консультирования в финансовой сфере.

RESUME

Spilnyk Pavlo

Role and task of the financial advising

Actuality and role of consultative activity is examined in modern terms. Certainly directions and tasks of advising in a financial sphere.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2010 р.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сутність структури капіталу підприємства та його складових. Розглянуто методичний інструментарій формуванням цільової структури капіталу за умови забезпечення фінансової стійкості підприємства. Запропоновано практичні рекомендації щодо формування раціональної структури капіталу вітчизняних підприємств.

Ключові слова

Структура капіталу, фінансовий важіль, ефект фінансового важеля, складові фінансового важеля, сила дії операційного важеля, комбінований ефект фінансового та операційного важеля.

Сучасні умови господарювання винятково гостро поставили питання щодо використання капіталу підприємства, оскільки процес формування його структури є своєрідним віддзеркаленням усіх тих економічних перетворень, які тривають у вітчизняній економіці. Це обумовлено тим, що капітал є основою створення і функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, тому своєчасне коригування його структурних елементів суттєво підвищує рівень фінансової стійкості підприємства, зокрема рентабельності власного капіталу. Саме тому проблема формування раціональної структури капіталу набуває особливої актуальності з точки зору ефективності діяльності підприємства.

Проблеми визначення сутності та змісту капіталу розглядалися у наукових працях таких видатних учених минулих століть: Е. Бем-Баверка, Дж. Кейнса, Дж. Кларка, К. Маркса, А. Маршалла, Д. Рікардо, А. Сміта та ін. Започаткування теорії формування структури капіталу пов'язують з появою робіт М. Міллера і Ф. Модільяні, які вперше привернули увагу до позикового капіталу та можливості його впливу на очікувану прибутковність компанії.

Подальшого розвитку теорія формування структури капіталу набула у роботах Ю. Бріггема, Р. Вестерфілда, Л. Гапенські, Б. Джордана, С. Росса, М. Скотта, Д. Фіннерті, Ф. Лі Ченга, У. Шарпа та ін. Серед тих досліджень, де безпосередньо розглядаються методичні підходи забезпечення ефективного використання капіталу підприємства з метою досягнення найвищих показників його фінансово-

господарської діяльності можна виокремити роботи І. Балабанова, І. Бланка, В. Бочарова, О. Василика, А. Задой, Г. Кірейцева, В. Ковальова, Л. Коваленка, А. Поддєрьогіна, Л. Ремньової, Є. Стоянової, Т. В. Теплової та ін. Однак, не зважаючи на значну кількість досліджень щодо формування раціональної структури капіталу, окремі питання вимагають теоретичного осмислення і подальшого розвитку з врахуванням особливостей функціонування вітчизняних підприємств, що актуалізує значення відповідних наукових розвідок.

Метою нашого дослідження є розгляд, оцінка й аналіз існуючих методичних підходів до управління капіталом і розробка практичних рекомендацій щодо формування ефективної його структури для досягнення стратегічних цілей підприємства та економічних інтересів його власників.

Як відомо, капітал – фундаментальна економічна категорія, яка виникла задовго до його зародження й отримала новий зміст в умовах ринкової економіки. Капітал є основною економічною базою створення та розвитку підприємства, та в процесі свого функціонування забезпечує потреби підприємства в джерелах фінансування його активів. Цілеспрямоване його формування і використання визначає ефективність фінансово-господарської діяльності, можливість збільшення результативних показників підприємства.

Основна мета формування капіталу – забезпечення оптимальної його структури. Варто зазначити, що поняття «структура капіталу» носить

неоднозначний дискусійний характер. Зазвичай в економічній літературі знаходимо характеристику: співвідношення власного та позикового капіталу підприємства. Водночас, при розгляді як власного, так і позикового капіталу окремими економістами вкладається різний економічний зміст.

Традиційно структура капіталу розглядалася винятково як співвідношення власного (акціонерного) та довгострокового позикового капіталу. Однак при розширенні сфери практичного використання концепції структури капіталу окремі економісти пропонують включати в склад позикового капіталу різні види короткострокових фінансових зобов'язань [1, с. 521]. Необхідність такого підходу до поняття "структура капіталу" вони пов'язують із підвищенням ролі банківського кредиту у фінансуванні діяльності суб'єктів господарювання та поширеною практикою реструктуризації короткострокових його видів у довгострокові.

Частина економістів схиляється до думки, що структуру капіталу треба розглядати як усі види власного, так і позикового капіталу підприємства [2, с. 78]. З огляду на це, у складі власного капіталу повинен аналізуватися не тільки спочатку інвестований його обсяг – акціонерний, пайовий або індивідуальний капітал, що формує статутний фонд підприємства, але і накопичена надалі його частина у формі різних резервів і фондів, а також передбачуваний до реінвестування нерозподілений прибуток. Відповідно, і позиковий капітал повинен розглядатися у всіх формах його використання підприємством, включно із фінансовим лізингом, товарним (комерційним) кредитом усіх видів, внутрішньою кредиторською заборгованістю тощо [3].

Зауважимо, що в економічній літературі відсутня єдина думка стосовно другого розділу пасиву балансу «Забезпечення наступних витрат і платежів». Цей розділ пропонується вносити як у склад власного [4, с. 150], так і у склад позикового капіталу [5, с. 247].

Характерно, що в Методичних рекомендаціях з аналізу й оцінки фінансового стану підприємства [6] та в Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховання банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7] позиковий капітал визначено як сукупність довготермінових і поточних зобов'язань.

Ми переконані, що з позиції формування раціональної структури капіталу підприємства такий підхід як виокремлення двох його складових – власного та залученого – є хоч і найбільш узагальненим, однак і найбільш доцільним. У склад власного капіталу, на нашу думку, необхідно включати як забезпечення наступних витрат і платежів, так і доходи майбутніх періодів, оскільки це заборгованість підприємства власне собі, а отже це його власні кошти. Стосовно залученого капіталу, то його трактування у нормативно-правових документах, на нашу думку, є цілком логічним.

Як відомо, підприємство, що використовує тільки власний капітал, який є одночасно важливим критерієм у фінансових взаємовідносинах підприємства з усіма учасниками ринку, має максимальну фінансову стійкість і незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Проте це обмежує темпи його розвитку в майбутньому, оскільки відмовившись від залученого капіталу в період сприятливої ринкової кон'юнктури, підприємство позбувається додаткового джерела фінансування приросту активів (майна). Зазвичай підприємство, що використовує залучені кошти у формі банківських кредитів, має вищий фінансовий потенціал для свого

економічного зростання й можливості значного збільшення результативних показників, зокрема рентабельності власного капіталу. Однак значне збільшення частки залучених коштів у пасиві балансу автоматично призводить до зростання витрат з обслуговування боргових зобов'язань, збільшує ймовірність неспроможності сплати відсотків та основної суми боргу, знижує в цілому фінансову еластичність підприємства. Таке підприємство генерує значний фінансовий ризик і загрозу банкрутства.

У зв'язку із цим, одним з основних завдань фінансових аналітиків є здійснення раціональної політики залучення позикових коштів, оскільки значною перевагою останніх, як вже зазначалось, є можливість підвищити рентабельність власного капіталу. У теорії фінансового менеджменту таке збільшення рентабельності власного капіталу відоме як ефект фінансового важеля (левериджу). В абсолютному розумінні леверидж означає невелику силу, важіль, за допомогою якого надається можливість переміщувати досить значні предмети. Стосовно його економічного змісту, то леверидж — це важіль, при незначному посиленні якого можливо суттєво змінити результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Наукова думка виробила дві основні концепції ефекту фінансового важеля [8, с. 153; 9, с. 149-165]. Західноєвропейські фінансисти визначають ефект фінансового важеля як збільшення величини рентабельності власного капіталу, яке виникло внаслідок використання банківських кредитів (перша концепція). Американські вчені трактують ефект фінансового важеля як відсоткову зміну чистого прибутку на одну акцію, що виникла внаслідок відсоткової зміни нетто-результату експлуатації інвестицій (друга концепція). Тут виникає питання щодо економічної сутності показника нетто-результату експлуатації інвестицій і можливості його застосування у вітчизняній практиці формування раціональної структури капіталу підприємства.

Зазвичай нетто-результат експлуатації інвестицій (НРЕІ) трактується як сума прибутку до оподаткування і відсотків за кредитами банків [8, с. 153; 9, с. 139]. Цей показник, на нашу думку, цілком дієвий у сучасному стані розвитку трансформаційної української економіки на рівні підприємства та його можна отримати безпосередньо із наявної у даний час в Україні системи бухгалтерського обліку, зокрема з форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Тому використання даного показника для розрахунку ефекту фінансового важеля, на нашу думку, є економічно обґрунтованим. Його визначення дозволяє оцінити фінансовий результат здійснення операційної діяльності підприємства без урахування впливу на нього структури капіталу та податкових платежів з прибутку. Як вже зазначалось, ефект фінансового важеля виникає за умови використання підприємством залучених коштів, які впливають на зміну рівня рентабельності власного капіталу. Вважається, що його значення оптимально повинно становити 0,3-0,5 рівня економічної рентабельності активів. Тоді він буде здатний компенсувати податкові стягнення і забезпечити підприємству належний рівень рентабельності власного капіталу [9, с. 154].

Зауважимо, що в економічній літературі як з фінансового менеджменту, так і з фінансового аналізу широко представлений алгоритм розрахунку ефекту фінансового важеля [1, с. 436; 9, с. 154; 10, с. 206; 11, с. 78]. Характерно, що усі автори виокремлюють три його складові, зокрема:

– податковий коректор, який показує ступень прояву

ефекту фінансового важеля при різних ставках оподаткування прибутку;

- диференціал, який визначається як різниця між економічною рентабельністю активів і середньою розрахунковою ставкою відсотка по залучених коштах;
- плече (коефіцієнт) фінансового важеля, що характеризує силу дії фінансового важеля і визначається як співвідношення між залученим та власним капіталом.

Очевидно, що податковий коректор фінансового важеля практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибуток встановлюється законодавчо. Водночас, він може бути використаний за умови, коли за окремими видами діяльності підприємства встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку або передбачені податкові пільги з прибутку, а також коли окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування прибутку або у державах з більш низьким рівнем оподаткування прибутку. За цих умов, впливаючи на ставку оподаткування прибутку, можна знизити її рівень і підвищити вплив податкового коректора на ефект фінансового важеля.

Наступна складова, диференціал, впливає на ефект фінансового важеля у тому випадку, коли рівень економічної рентабельності активів перевищує вартість позикових коштів. Очевидно, що він є основною умовою формування позитивного ефекту фінансового важеля.

Зауважимо, що величина диференціалу дає важливу інформацію продавцю залучених коштів – банкіру. Якщо його величина наближається до нуля або від'ємна, то банкір утримується від надання нових кредитів або суттєво підвищує їх вартість, що відображається на величині ставки відсотка. Тому цей показник, на нашу думку, вимагає постійного моніторингу. Насамперед, за умови погіршення кон'юнктури фінансового ринку, коли вартість позикових коштів може різко зрости, перевищивши рівень економічної рентабельності активів підприємства. Отже, ті підприємства, у яких значний запас диференціалу, мають більші можливості для нарощення позикового капіталу.

Зрозуміло, що плече фінансового важеля є тим механізмом, який змінює позитивний або негативний ефект, що отриманий за рахунок відповідного значення його диференціалу. Тут варто пам'ятати, що при позитивному значенні диференціалу будь-яке підвищення плеча фінансового важеля зумовлює значний приріст рентабельності власного капіталу. При від'ємному значенні диференціалу зростання плеча фінансового важеля прискорює темп зниження рівня рентабельності власного капіталу. Очевидно, що підприємству не варто збільшувати будь-якою ціною плече фінансового важеля, а регулювати його залежно від величини диференціалу, оскільки при високому значенні плеча фінансового важеля його диференціал може бути зведений до нуля, при якому використання позикового капіталу не дає приросту рентабельності власного капіталу.

Отже, розрахунок ефекту фінансового важеля дозволяє визначити граничну межу частки використання позикового капіталу для конкретного підприємства, розраховувати допустимі умови його кредитування. Широта практичного застосування механізму фінансового важеля обумовлюється й тим, що цей показник можна розрахувати не тільки в цілому, за всім обсягом залученого капіталу, але і в розрізі кожного з його джерел (короткострокових і довгострокових кредитах тощо).

Варто зауважити, що в економічній літературі існує також й інший підхід до розрахунку ефекту фінансового важеля [9, с. 152], за яким замість показника середньої розрахункової ставки відсотка, пропонується розраховувати показник середньозваженої вартості залученого капіталу. Використання даного показника при визначенні раціональної структури капіталу підприємства, на нашу думку, має принципове значення, оскільки у практичній діяльності залучений капітал формується не тільки за рахунок кредитів банку, але й за рахунок власної емісії акцій та облігацій, товарного (комерційного) кредиту, внутрішньої кредиторської заборгованості тощо. Методика розрахунку середньозваженої вартості залученого капіталу дозволяє врахувати вартість різних елементів фінансування підприємства, в залежності від їх частки у загальній структурі капіталу [1, с. 537; 8, с. 257; 9, с. 248; 10, с. 202].

Друга концепція ефекту фінансового важеля трактує його як зміну чистого прибутку на кожну звичайну акцію (у %), що зумовлюється зміною НРЕІ (також у %). Таке трактування ефекту фінансового важеля, як вже зазначалось, характерне для американської школи фінансового менеджменту, оскільки в економіці цієї країни домінують акціонерні компанії, пріоритетом яких є підвищення доходності акцій. У даному випадку розраховують силу дії фінансового важеля, яка дозволяє визначити, на скільки відсотків зміниться чистий прибуток на кожну акцію при зміні НРЕІ на 1%. Зауважимо, що підприємству, яке використовує кредити банків, кожний відсоток зміни НРЕІ приносить більше відсотків зміни чистого прибутку на одну акцію, ніж підприємству, що використовує лише власний капітал, але при цьому ризикує менше.

Отже, розрахунок даного показника призводить до такого важливого висновку: чим більша сила дії фінансового важеля, тим вищий фінансовий ризик, пов'язаний з підприємством, а саме: зростає ризик неповернення залучених коштів з відсотками для банкірів та зниження дивідендів і курсу акцій для інвесторів.

Зазвичай ситуація ще більше ускладнюється, коли одночасно підвищується підприємницький ризик, тобто ризик недоотримання прибутку від операційної діяльності підприємства. Тому виокремлення у складі загального ризику підприємницького та фінансового підвидів має принципове значення при обґрунтуванні раціональної структури капіталу підприємства.

Про рівень підприємницького ризику інформує сила дії операційного важеля, яка у практичних розрахунках визначається як частка від ділення валової маржі (різниця між виручкою від реалізації продукції і змінними витратами) на обсяг прибутку. Вона виявляється в тому, що незначна зміна виручки від реалізації завжди зумовлює суттєву зміну прибутку. Це обумовлено різним ступенем впливу динаміки постійних і змінних витрат на формування фінансових результатів діяльності підприємства при зміні обсягу реалізації продукції. Очевидно, чим вищий рівень постійних витрат, тим більша сила дії операційного важеля, тим суттєвіший рівень підприємницького ризику даного підприємства.

Варто зазначити, що підприємницький ризик зумовлюють наступні фактори [9, с. 208]:

- нестійкість попиту, нестабільність цін як на готову продукцію, так і на матеріальні ресурси не завжди дозволяють підприємству уміститися вартістю в ціну реалізації й забезпечити нормальний обсяг прибутку; сама дія операційного важеля, сила якого залежить від частки постійних витрат у загальній їх сумі, визначають ступінь гнучкості підприємства, а все це

разом створює підприємницький ризик;

- нестабільність фінансових умов кредитування, невпевненість власників акцій в отриманні належного відшкодування у випадку банкрутства та ліквідації підприємства з високим рівнем залучених коштів, за суттю, сама дія фінансового важеля створює фінансовий ризик.

Як підприємницький і фінансовий ризики тісно пов'язані між собою, так само тісно пов'язані операційний і фінансовий важелі. Але тоді виникає питання: який з них відіграє основну роль?

Зрозуміло, що зростання відсотків за кредит при нарощенні ефекту фінансового важеля збільшує постійні витрати підприємства і водночас підвищує силу дії операційного важеля. При цьому зростає не тільки фінансовий, але і підприємницький ризик, що може призвести до падіння курсу акцій підприємства. Тому першочерговим завданням, на наш погляд, у цій ситуації є зниження дії фінансового важеля. Таким чином, фінансовий важіль виконує роль "жертви" з метою зниження підприємницького ризику.

Характерно, що чим сильніша дія операційного важеля (або чим більша питома вага постійних витрат у загальній їх структурі), тим чутливіший НРЕІ до зміни виручки від реалізації продукції; чим вищий рівень ефекту фінансового важеля, тим чутливіший прибуток на одну акцію до зміни НРЕІ. Тому при одночасному збільшенні сили дії операційного та фінансового важелів незначні зміни обсягу реалізації продукції призводять до масштабних змін прибутку на одну акцію. Очевидно, що це зумовлюється дією комбінованого ефекту операційного та фінансового важелів.

Зауважимо, що поєднання високого рівня операційного важеля з високим рівнем фінансового важелем може бути небезпечним для підприємства, оскільки підприємницький і фінансовий ризики взаємно перемножуються і тим самим посилюють несприятливі ефекти. Тому при виборі оптимального поєднання операційного та фінансового важелів важливо знати, що одне й те саме значення комбінованого ефекту можна досягти шляхом різних комбінацій:

- слабкої дії операційного важеля і сильної дії фінансового важеля;
- сильної дії операційного важеля і слабкої дії фінансового важеля;
- помірної дії обох важелів.

Отже, показник комбінованого ефекту операційного та фінансового важелів можна використовувати для оцінки сумарного рівня ризику, пов'язаного із структурою витрат і структурою капіталу підприємства, а також для прогнозування чистого прибутку на одну акцію при різних варіантах темпів зміни виручки від реалізації й виборі різних співвідношень власного та залученого капіталу.

Однак практика показує, що не існує єдиних рекомендацій щодо співвідношень власного та залученого капіталу не тільки для типових підприємств, але й для кожного підприємства зокрема. Тому, підсумовуючи вищезазначене, можна виокремити такі особливості, які, на нашу думку, визначають формування структури капіталу підприємства:

- галузеві особливості операційної діяльності підприємства. Підприємства, у структурі балансу яких домінують необоротні активи, змушені орієнтуватися у своїй діяльності на використання власного капіталу. Водночас характер галузевих особливостей визначає різну тривалість операційного циклу. Чим коротший період операційного циклу, тим ширше (за інших рівних умов) може бути використаний підприємством

залучений капітал;

- стадія життєвого циклу підприємства. Підприємства, що перебувають на ранніх стадіях свого життєвого циклу і мають конкурентноспроможну продукцію, можуть ширше у своїй діяльності використовувати залучений капітал. Підприємства, що знаходяться на стадії зрілості, більшою мірою повинні використовувати власний капітал;
 - ставка оподаткування прибутку. За умов низьких ставок оподаткування прибутку або використання підприємством податкових пільг різниця у вартості власного і залученого капіталу знижується. Це зумовлено ефектом податкового коректора, дія якого при використанні залученого капіталу зменшується. За таких умов варто формувати капітал із зовнішніх джерел переважно за рахунок емісії акцій, тобто за рахунок залучення додаткового пайового капіталу. Водночас при високій ставці оподаткування прибутку суттєво підвищується ефективність залученого капіталу;
 - кредитний рейтинг підприємства. Чим вищий рівень кредитоспроможності підприємства за оцінкою кредитора, тим більшою є можливість використання ним залученого капіталу за найменшими ставками відсотку. Це дозволяє підприємству формувати капітал за рахунок зовнішніх джерел;
 - кон'юнктура товарного ринку. Чим стабільніша кон'юнктура товарного ринку, тим більше і безпечніше можна використовувати залучений капітал. І навпаки, в умовах нестабільної кон'юнктури використання залученого капіталу призводить до зниження рівня прибутковості та ризику втрати платоспроможності. За таких умов необхідно оперативно знижувати плече фінансового важеля, зменшуючи обсяг використання залученого капіталу;
 - кон'юнктура фінансового ринку. При суттєвому зростанні вартості залученого капіталу диференціал фінансового важеля може досягнути від'ємного значення, що зумовить різке зниження економічної рентабельності активів, а в окремих випадках призведе до збиткової операційної діяльності підприємства;
 - комбінований ефект операційного і фінансового важелів. Підприємство, у якого зростає обсяг реалізації продукції лише за рахунок галузевих особливостей її виробництва має слабку дію операційного важеля, проте воно може посилити дію фінансового важеля шляхом збільшення обсягу залучених коштів у загальній сумі капіталу;
 - фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства. Несприйняття власниками та менеджерами значних рівнів ризиків формує у них консервативний підхід щодо фінансування розвитку підприємства, основою якого є використання власного капіталу. І навпаки, прагнення отримати високу рентабельність власного капіталу, не беручи до уваги суттєвий рівень ризиків, формує у них агресивний підхід до фінансування розвитку підприємства, де залучений капітал використовується у максимально можливих обсягах.
- Таким чином, розглянутий механізм формування раціональної структури капіталу з використанням ефекту фінансового важеля дозволяє підприємствам визначати можливість залучення позикових коштів для підвищення рентабельності власного капіталу та пов'язаний з цим фінансовий та підприємницький ризики, а також більш швидко реагувати на зміни економічних умов діяльності. На жаль, недоступність в даний час для більшості

вітчизняних підприємств банківських кредитів через їх високу вартість зводять нанівець зацікавленість цим важливим показником вибору джерел фінансування. Кожному суб'єкту господарювання зрозуміло, що в умовах кризи та невизначеності набагато вигідніше

використовувати власні фінансові ресурси, ніж вдаватися до банківських кредитів і позик. Тому лише за умови пом'якшення кредитної політики можливість використання фінансового важеля як механізму формування раціональної структури капіталу

Список літератури

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, 1999. - 512 с.
2. Воробйов, Ю.М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств [Текст] / Ю.М. Воробйов // Фінанси підприємств. - 2001. - № 2. - С.77-85.
3. Акименко, Н. В. Дослідження структури і джерел формування капіталу транспортних підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Акименко, Н. С. Поповенко. - Режим доступу: <http://www.library.ospu.odessa.ua>.
4. Головка, В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека [Текст] : навчальний посібник / В. І. Головка, А. В. Мінченко, В. М. Шаманська. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 448 с.
5. Ковбасюк, М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств [Текст] : навч. посібник / М. Р. Ковбасюк. - К. : Скарби, 2001. - 336 с.
6. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [Текст] : видані Центральною спілкою споживчих товариств України 28 липня 2006 р.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховання банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Текст] : затверджено наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14.
8. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. - Київ: ЦУЛ, 2002. - 496 с.
9. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] : учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Перспектива, 1999. - 656 с.
10. Петленко, Ю. В. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Ю. В. Петленко. - К. : Кондор, 2007. - 298 с.
11. Федорович, Р. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навчально-методичний посібник / Р. В. Федорович, О. М. Загородна, В. М. Серединська. - Тернопіль : ТАНГ, 2001. - 149 с.

РЕЗЮМЕ

Стельмах Мирослава

Механизм формирования рациональной структуры капитала предприятия

Исследована сущность структуры капитала предприятия и его составляющих. Рассмотрен методический инструментарий формирования целевой структуры капитала при условии обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Предложены практические рекомендации по формированию рациональной структуры капитала отечественных предприятий.

RESUME

Stelmakh Myroslava

Mechanism of formation of company capital structure

The nature of enterprise capital structure and its components is investigated. methodological tools forming the target capital structure is considered while ensuring the financial sustainability of the enterprise. Practical advice on forming a rational capital structure of domestic enterprises is formulated.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2010 р.

Наталія ТАРНАВСЬКА

доктор економічних наук, доцент,
в. о. завідувача кафедри менеджменту організацій та інвестицій,
Тернопільський національний економічний університет

Ірина МАКАРОВА

викладач кафедри менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ

Розглянуто основні напрями розвитку методології управління конкурентоспроможністю підприємств: формування нових підходів і змістового наповнення системи стратегічного аналізу конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємства, а також трансформацію підходів до побудови стратегій конкуренції.

Ключові слова

Конкурентоспроможність, управління, стратегія конкуренції, планування, пріоритет, інновація, функція.

Актуальною проблемою сучасної вітчизняної теорії і практики менеджменту є управління конкурентоспроможністю підприємств. Міжнародна конкуренція, глобалізація ринків, масштабне проникнення іноземних товарів на український ринок і недостатнє науково-технічне забезпечення виробництва зумовлюють розгляд управління конкурентоспроможністю як пріоритетної управлінської проблеми, успішне вирішення якої забезпечить виживання підприємств у новому економічному середовищі. Однак варто зазначити, що класичний менеджмент нині не вирішує актуальних проблем управління конкурентоспроможністю підприємств, а проведені нами дослідження дозволяють наголосити на необхідності вироблення нової парадигми управління, яка враховуватиме трансформацію природи підприємства та природи конкуренції, а також експансію нововведень у глобальному масштабі у взаємозв'язку з концепцією інноваційного розвитку.

Нинішні дослідження актуальних проблем управління конкурентоспроможністю підприємств пов'язані з працями зарубіжних фахівців – І. Ансоффа, А. Бранденбургера, Ф. Вірсеми, Я. Гордона, П. Друкера, Ф. Котлера, Г. Мінцберга, Дж. Мура, Б. Нейлбаффа, М. Портера, К.К. Прахалада, В. Рамасвами, А. Сливоцкі, Р. Фатхутдінова, А. Чандлера, А. Юданова, а також вітчизняних науковців З. Борисенко, А. Воронкової, Б. Кваснюка, С. Киреева, О. Костусева, І. Крючкової, О. Кузьміна, В. Лагутіна, В. Павлової,

І. Піддубного, О. Чернеги, З. Шершньової, О. Шнипка, у т. ч. на засадах інноваційної моделі розвитку – В. Александрової, Ю. Бажала, А. Гречан, О. Лапко, А. Мельник, В. Семиноженка, Л. Федулової, А. Чухна.

Поряд з тим проблема побудови та використання підходу, що базується на виявленні взаємовпливу механізмів конкуренції та інноваційних процесів, недостатньо висвітлена у вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах, а систематизація теоретичних напрацювань, здійснених у цій сфері, показує, що в сучасній науковій літературі не нагромаджено достатнього числа результативних досліджень, які б стали основною теоретичною міждисциплінарною обґрунтуванням концепції управління конкурентоспроможністю підприємств на інноваційних засадах з урахуванням процесів трансформації природи конкуренції, форм і наслідків її прояву.

Враховуючи вищесказане, метою статті визначено формулювання основних напрямів розвитку методології стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства у контексті безальтернативності інноваційного розвитку, що передбачає перманентне та превентивне інноваційне забезпечення побудови конкурентних переваг з акцентом на стратегічне ситуаційне випередження в конкуренції за майбутнє.

Проведені нами дослідження дозволили окреслити пріоритетні блоки системи управління конкурентоспроможністю на мікрорівні, це – стратегічне спрямування

діяльності; пріоритет розвитку персоналу; управління гнучкістю підприємства як відкритою економічною системою [1, с. 158-176]. Блок «Стратегічне спрямування діяльності» виділено як пріоритетний в управлінні конкурентоспроможністю підприємства, що повною мірою узгоджується з формуванням нової парадигми управління, яка визначає головною конкуренцію за майбутнє. У цьому контексті важливо забезпечувати стратегічне ситуаційне випередження, яке може реалізуватися у кілька способів: випередження споживчих очікувань і формування нових потреб і ринків; утримування споживачів шляхом їх залучення до творення продукту; встановлення тимчасової монополії у конкретному сегменті ринку; захоплення ринкової влади у сегменті ринку (у ланцюгах створення цінності, ланцюгах поставок); реалізація нових ініціатив співробітництва; створення позитивного іміджу на привертання на його основі нових споживачів.

Загально визнаним є постулат щодо залежності успіху в конкурентній боротьбі від якості стратегічного управління, оскільки лише стратегічне спрямування діяльності дозволяє забезпечити підприємству виживання і ефективне функціонування в агресивному конкурентному середовищі. Об'єктивними передумовами формування нової парадигми стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств нами визначено такі економічні процеси:

- скорочення життєвого циклу товарів при одночасному розширенні їх номенклатури. Це потребує особливої компетенції, у т.ч. в питаннях управління гнучкістю підприємства, розвитку технічних (функціональних) характеристик продукції, індивідуалізації виробів за вимогами замовників, формування нових ринків та потреб споживачів. Високий рівень конкуренції та скорочення життєвого циклу товарів зумовлюють пріоритет системи жорсткого контролю термінів науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт (фактор часу) на противагу контролю витрат;
- швидкий розвиток інноваційних процесів та суттєве ускладнення технологій виробництва. За даними багатьох зарубіжних авторів, частка успішних нововведень, що з'явилися у відповідь на запити споживачів, складає (за різними експертними оцінками) 66-90%, а частка нововведень, породжених новими технічними ідеями — 10-34% [2, с. 384]. Така ситуація потребує збалансованого розвитку маркетингових досліджень і удосконалення системи управління фундаментальними, пошуковими роботами, що актуалізує проблеми формування науково обґрунтованої технічної політики підприємства;
- актуалізація проблем нелінійного менеджменту та уміння продукувати нелінійні інновації, а також наростання значущості соціально-психологічних аспектів управління. Г. Лемке підкреслює, що нелінійний стратегічний менеджмент заснований на широкому використанні інтелекту та можливості переграти опонента у психологічному та інтелектуальному поєдинку [3, с. 120].

Конкурентоспроможність підприємств нами трактується з позицій інноваційного ресурсу конкурентоспроможності на основі узгодження маркетингового та ресурсного підходів в управлінні нею. Таке визначення актуалізує проблематику продукування, абсорбції, поширення і використання інновацій і на прикладному рівні презентує інноваційний ресурс як вартісний вираз ключових компетенцій – системи інтегрованих ресурсів, що акумулюються у звітному періоді в матеріальних і нематеріальних активах

підприємства і використовуються для отримання взаємної вигоди виробником і споживачем продукції. У цьому контексті нарощування інноваційного ресурсу підприємства необхідно розглядати як основне завдання системи управління його конкурентоспроможністю, а ключовими аспектами розроблення успішних стратегій конкуренції доцільно визначити такі концепти:

- при формуванні мети – орієнтація на виробництво продукції, яку можна створити на основі наявних знань та їх розвитку, а також на інноваціях, запозичених ззовні;
- при окресленні ринку – орієнтація на глобальні, транснаціональні та меганаціональні ринки, а також прогнозування і формування нових потреб;
- при визначенні правил конкуренції – відмова від раціонального типу поведінки та орієнтація на нелінійність поведінки та формування нестандартних рішень;
- при визначенні стратегічних орієнтирів – поєднання стратегічних прогнозів створення нових ринків та формування нових потреб з переходом до використання короткотермінових (оптимально – трирічних) імовірнісних сценаріїв;
- при формуванні ресурсів – переорієнтація з пріоритету фізичного та фінансового капіталу на інтелектуальний капітал і знання, а також створення мережі знань.

Перегляд методології управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно пріоритетно здійснювати у кількох напрямках, перший з яких – формування нових підходів і змістового наповнення системи стратегічного аналізу конкурентного середовища і конкурентоспроможності підприємства як його підсистеми з пріоритетом таких аспектів дослідження:

1. Прагнення споживача брати участь у створенні продукції змінює пріоритети функцій підприємства (виробництва, маркетингу, наукових розробок, менеджменту персоналу), що повинно стати предметом стратегічного аналізу. Рішення про форми і методи взаємодії виробника зі споживачем доцільно зосередити на таких аспектах: вироблення способів діалогу зі споживачами і формування спільних переконань на основі ставлення до них як до частини системи компетенцій та додаткового джерела інтелектуального капіталу; формування методів оцінювання і компенсації клієнтської складової продуктової інновації; розвиток інформаційної бази для прогнозування ризику при спільному творенні цінності; побудова оригінальних комунікаційних мереж.

2. Відмова від традиційних підходів до побудови конкурентних переваг і можливостей отримання надприбутків, виходячи з розвитку процесів глобалізації і конвергенції, а також високого рівня мобільності факторів виробництва. З огляду на зазначені пріоритети, важливим аспектом стратегічного аналізу стає відмова від прагнення детального, однак вузького, вивчення окремого сегменту ринку з чітко окресленою групою конкурентів і акцентування уваги на широкому погляді на конкурентне середовище. У науковій літературі цей новий підхід названо «екраном радара» [4, с. 86], який дозволяє вивчати конкурентів з погляду на вигідність їх позиції щодо задоволення пріоритетів споживачів і наявність шансів на успішне проникнення на нові ринки або їх створення.

3. Формування достатньої інформаційної бази для прийняття рішень у визначений час та з урахуванням ситуаційного підходу (уміння використати певний набір аналітичних засобів стосовно конкретного набору чинників при їх постійному розвитку та взаємодії).

Оскільки в динамічному конкурентному середовищі практично усі організаційні утворення є квазістабільними, головною проблемою стратегічного аналізу є забезпечення адекватності обраних методів розв'язання задач особливостям ситуації, що склалася.

Пропонована модель оцінювання зовнішнього середовища повинна будуватися на комбінуванні відомих технологій стратегічного аналізу, а також на формуванні

її нових елементів, які адекватно відображають трансформаційні процеси в економіці. Ця модель має комплексний характер і забезпечує узгодження усіх сфер компетенції стратегічного аналізу, починаючи від визначення природи зовнішнього середовища і його чинників і закінчуючи оцінюванням конкурентоспроможності підприємства у конкурентному просторі, сформованому навколо споживача (рис. 1).

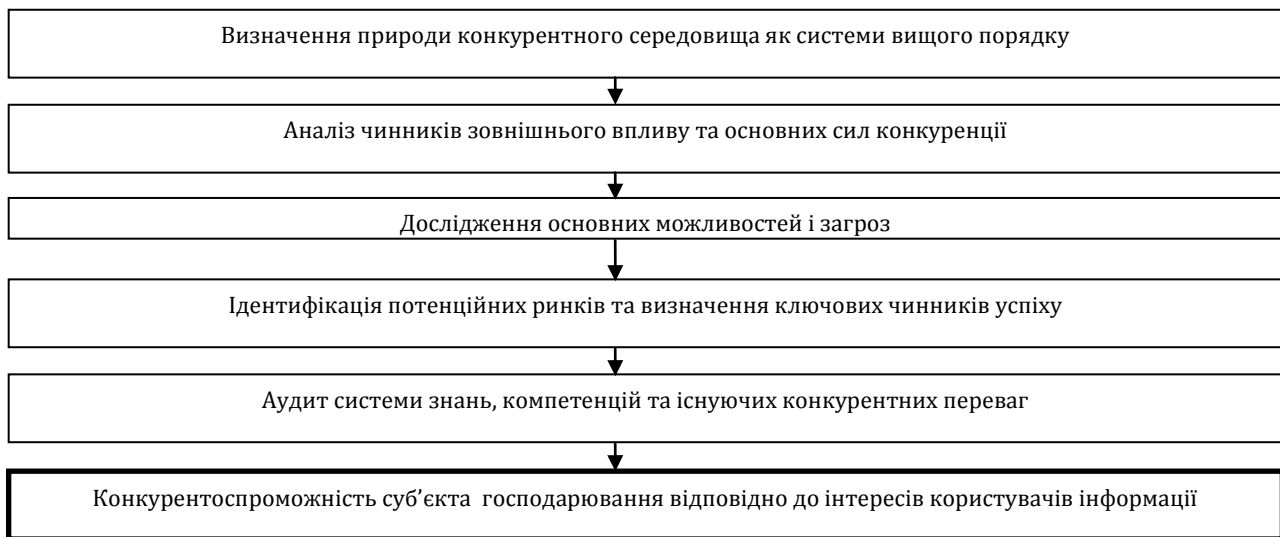


Рис. 1. Ієрархія компетенцій стратегічного аналізу конкурентоспроможності суб'єкта господарювання

Критичне осмислення відомих схем стратегічного аналізу дозволило запропонувати модифікований на основі новітніх тенденцій стратегічного управління підхід до проведення стратегічного аналізу з урахуванням його нових завдань і відповідного змістового наповнення функціональних сфер з особливим наголосом на дослідженні психологічної та інтелектуальної характеристик споживача (конкурента, партнера), що дозволяє отримати інформацію, адекватну сучасним змінам конкурентного середовища. У межах цього підходу нами запропоновано доповнити схему стратегічного аналізу, яку розробив Д. Аакер [5], новітніми компонентами стратегічного конкурентного аналізу з акцентом на випередження міграції цінності і, відповідно, охопленням таких об'єктів аналізу: спільне зі споживачем творення продукту; виявлення (прогнозування появи) нових конкурентів і товарів-замінників на основі вивчення логіки і структури ринку; оцінювання ступеня критичності взаємодії з конкретними постачальниками в даний момент і в перспективі, а також дослідження можливих альтернатив ресурсного забезпечення. Напрями дослідження за кожною із запропонованих у схемі позицій детально подано в наших попередніх працях [1, с. 566-568].

Відповідно до сформованої нами полігармонійної теоретичної моделі конкурентоспроможності підприємства, яка передбачає побудову ієрархії показників конкурентоспроможності [1, с. 101-103], було проведено дослідження окремих аспектів конкурентоспроможності трьох основних учасників ринку молочних продуктів у м. Тернополі – ЗАТ «Тернопільський молокозавод», ЗАТ «Галичина», ТОВ «Медобори ЛТД». На основі опрацювання доступної та мінімально необхідної інформації, було ідентифіковано інноваційний ресурс конкурентоспроможності згаданих підприємств за визначенням набором параметрів, залежно від інтересів користувачів інформації (споживачів, інвесторів, кредиторів, конкурентів, персоналу, держави) про їхню конкурентоспроможність :

1. *Конкурентоспроможність продукції цінова*, за умови відповідності нормативній документації за якістю і дотримання ветеринарно-санітарних правил, за чотирима видами продукції: молоко, 1 л (2,5 %); сметана, 0,4 л (30 %); кефір, 1 л (1 %); йогурт, 0,4 л.

2. *Якість стратегії розвитку і стратегії конкуренції*, у т. ч.: ступінь досягнення цілей прибутковості; утримування частки ринку, у т. ч. за чотирима згаданими видами продукції; частка нової продукції в обсягу реалізації.

3. *Платоспроможність, ліквідність*, у т. ч.: коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності.

4. *Конкурентоспроможність системи винагород і вигод для персоналу*, у т. ч.:

співвідношення доходів персоналу з доходами працівників інших підприємств галузі; співвідношення доходів персоналу з доходами працівників інших підприємств регіону; коефіцієнт плинності персоналу.

5. *Структура капіталу, платоспроможність, ефективність використання власних і залучених коштів*, у т. ч.: коефіцієнт платоспроможності (автономії); рентабельність залученого капіталу; рентабельність власного капіталу; співвідношення власних і залучених коштів (коефіцієнт фінансової стійкості); коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; рентабельність активів; співвідношення необоротних і оборотних активів; середньорічна кількість простих акцій; чистий прибуток на 1 акцію; дивіденди на одну просту акцію.

6. *Формування інноваційного ресурсу конкурентоспроможності*, у т. ч.: співвідношення вартості інноваційного ресурсу й обсягу реалізованої продукції; співвідношення темпів зміни вартості інноваційного ресурсу з темпами зміни частки ринку; рентабельність інвестицій в персонал; вартість бренду.

7. *Система ключових компетенцій*, у т. ч.: темп зростання балансової вартості нематеріальних активів; частка матеріальних активів, задіяних до виробництва

нової продукції.

Реалізація запропонованого підходу до оцінювання показників конкурентоспроможності учасників ринку молокопродукції м. Тернополя упродовж 2002-2009 рр. показала:

- відсутність залежності часток ринку основних виробників молока, кефіру, йогурту, а також сметани, фасованої в пакети, від динаміки розмірів і частки інноваційного ресурсу конкурентоспроможності досліджуваних підприємств, що підтверджує недостатню орієнтацію стратегії конкуренції на інноваційну складову розвитку;
- відсутність стійкої тенденції нарощування інвестицій у розвиток персоналу та акценту менеджменту на показниках рентабельності інвестицій у персонал; значні коливання упродовж зазначеного періоду переважної більшості фінансових показників і відсутність окреслених тенденцій до їх оптимізації, що засвідчує прогалини в системі стратегічного управління, пов'язані з неможливістю забезпечити достатній рівень кореляції товарної, інноваційної, технічної та фінансової політики підприємств, а також недостатньою компетенцією менеджменту у формуванні фінансового забезпечення інноваційного розвитку та використання сучасного фінансового інструментарію;
- використання учасниками ринку молокопродукції лише традиційних методів маркетингових досліджень та інерційного формування маркетингової політики, що унеможливує стратегічне бачення нових ринкових можливостей і отримання вигод від їх використання;
- значні коливання (і лише в окремих випадках - несуттєве нарощування) частки нематеріальних активів і засобів четвертої амортизаційної групи, що засвідчує відсутність акценту на формуванні стабільного інноваційного ресурсу конкурентоспроможності.

З метою оцінювання конкурентних позицій учасників ринку молочних продуктів у м. Тернополі нами було зібрано первинні дані щодо обсягів продажу цих продуктів усіма виробниками, з використанням методів польових досліджень в межах 5-відсоткового механічного відбору, який повною мірою репрезентує генеральну сукупність, а узагальнені результати дослідження подано на рис. 2 - 5.

Другий напрям перегляду методології управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, який є закономірним наслідком попереднього, - це трансформація підходів до визначення мети та побудови стратегії конкуренції. Реалізація такого бачення потребує уникнення логічно раціональної поведінки виробника продукції і передбачає:

1. Перегляд мети управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання у напрямі боротьби за ресурси (у т. ч. й час) споживачів на основі інтелектуального лідерства. При цьому якість процесу постановки мети повинна оцінюватися за критеріями:

- забезпечення можливості вимірювання;
- встановлення граничного терміну досягнення;
- можливість структурування (декомпозиція і побудова «дерева цілей», формування стратегічних завдань щодо кожної товарної групи та кожного функціонального підрозділу з орієнтацією на ефективність бізнес-процесу);
- наявність цілей для кожного бізнес-процесу, що формує кінцевий результат;

– встановлення балансу прав і відповідальності при впливі на бізнес-процес.

2. Акцент на інноваційній складовій стратегії конкуренції з метою випередження міграції цінності та вплив на цій основі на «правила гри» на ринку. При цьому інноваційний тип поведінки як передумову успішної конкуренції доцільно розглядати у широкому розумінні, не обмежуючись прагненням до тимчасової монополії. У цьому контексті видається частковим випадком такого підходу пропозиція Ю. Рубіна, який звертає увагу на необхідність поведінки підприємства як ситуаційного випередження у формі встановлення тимчасової монополії у сегменті ринку [6, с. 7]. Такий тип поведінки обмежує вигоди споживачів і демонструє небажання виробника концентруватися на ефективному використанні ресурсів і скороченні виробничих витрат. Це призводить, у свою чергу, до певних втрат суспільства через створення диспропорцій і ефект «недоотриманої вигоди» потенційних споживачів запропонованої продукції.

Д. Г. Бойетт і Д. Т. Бойетт підкреслюють, що перемоги підприємств, які досягли успіху всупереч теоретичним постулатам М. Портера, пояснюються радикальними змінами менеджменту цих підприємств: «Менеджери... силою уяви створювали ще неіснуючі продукти, послуги і навіть цілі галузі, а потім втілювали їх в життя. Ці нові керівники займалися не лише творенням візіїв компаній-лідерів і аналізом конкуренції, ...вони створювали новий ринковий простір, у якому могли б панувати в конкурентній боротьбі, оскільки цей ринковий простір був винайдений ними» [7]. При цьому інноваційна складова стратегії конкуренції може бути реалізована шляхом формування або розширення ринків з використанням ідеології «блакитного океану». З таким твердженням можна погодитися лише частково, оскільки пошук нових ринків є, на наш погляд, варіантом стратегічних кроків на випередження, а за умови невдачі, як зазначають фахівці, інноватори технологій і першопрохідники ринку «починають нести яйці, які згодом висиджують вже інші компанії» [8, с. 12-13]. За нашим переконанням, інноваційна складова стратегії конкуренції повинна передбачати створення і використання усіх варіантів ціннісних інновацій, а не лише відомих варіантів першопрохідників, заснованих на технологічних інноваціях. Отже, ціннісні інновації - це широкий термін, який покликаний стати теоретичним поясненням якісно нового поєднання технологічних, цінових, витратних і психологічних аспектів, пов'язаних з максимізацією вигоди виробника і споживача.

На рис. 6 подано схему запропонованого варіанту інноваційної складової стратегії конкуренції, яка передбачає акцент на управлінських інноваціях як комбінаціях ключових компетенцій, заснованих на формуванні нових ринків, у т. ч. й з використанням ефекту конвергенції галузей і можливостей альтернативного використання коштів споживачами для задоволення своїх потреб. Таке бачення перспектив реалізації конкурентних переваг принципово відрізняється від стратегії першопрохідника та «зняття вершків», які передбачають максимально можливе початкове нарощування ціни з метою отримання вигоди упродовж часу, необхідного послідовникам для копіювання їх конкурентних переваг.

Логіку перспектив отримання вигоди споживачем і виробником продукції можна представити графічно із послідовною реалізацією таких кроків (рис. 7):

- поєднання стратегічних варіантів диференціації і цінового лідерства з подальшим використанням ефекту масштабу, що забезпечує зростання попиту від

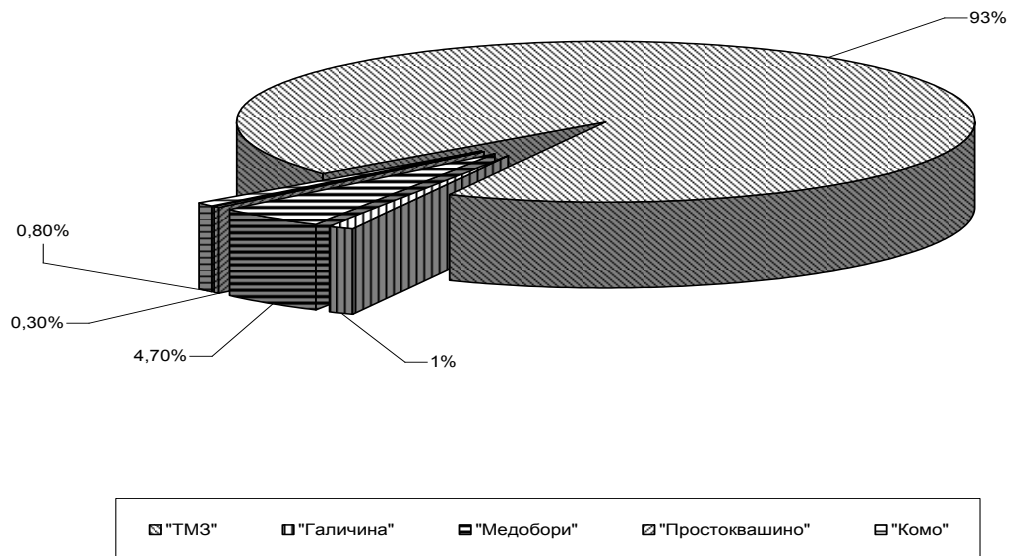


Рис. 2. Частки основних виробників продукції на ринку молока м. Тернополя

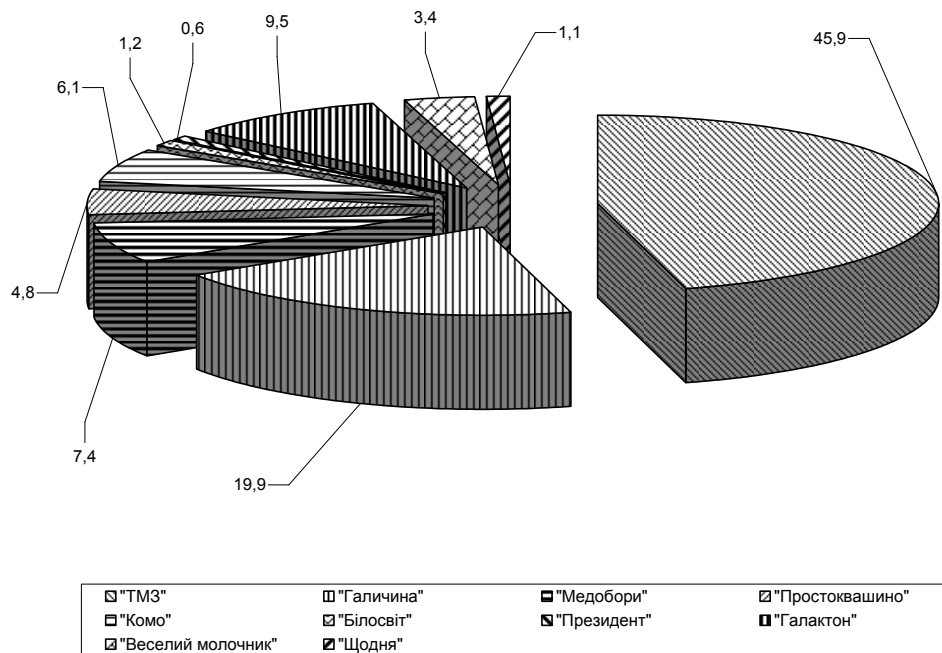


Рис. 3. Частки основних виробників продукції на ринку кефіру м. Тернополя

P_1 до P_2 , виходячи з теоретичної посилки щодо відсутності конкуренції на новому ринку (або її мінімальної інтенсивності);

- зменшення ціни продукції від C_1 до C_2 (однак не нижче собівартості) з метою залучення додаткових клієнтів; цільове управління витратами дозволяє скоротити собівартість продукції, що показано на рис. 7 кривими q_1 і q_2 ;
- збільшення вигоди споживача від $a_1b_1c_1$ до $a_2b_2c_2$ за умови встановлення початкової ціни на рівні собівартості як показано на рис. 7 (а), і можливого зростання початкового попиту від P_1 до P_2 , обсягу виробництва від Q_1 до Q_2 (використовуючи термінологію А. Юданова, цю вигоду можна назвати «запасом конкурентоспроможності» продукції);
- збільшення вигоди виробника від сектора $b_1d_1k_1$ до сектора $b_2d_2k_2$ за умови встановлення початкової ціни

на рівні собівартості, як показано на рис. 7 (б), і можливого зростання початкового попиту від P_1 до P_2 , обсягу виробництва від Q_1 до Q_2 .

У. Чан Кім і Р. Моборн у своєму дослідженні [8, с. 224] пропонують варіант ринкової динаміки інновації цінності, використовуючи жорсткішу умову, а саме – необхідність встановлення початкової ціни у розмірі, нижчому від собівартості з перспективою подальшої компенсації втрат за рахунок ефекту масштабу.

Запропонований нами варіант стратегічної конкурентної поведінки реалізовано у 2008 р. у ЗАТ «Тернопільський молокозавод» при виході на ринок з новою продукцією – кефіром у новому пакуванні, яке продовжує термін зберігання продукції. При цьому було використано такий механізм виходу на ринок: перший місяць – встановлення ціни нижче собівартості; другий місяць – встановлення ціни на рівні собівартості, наступні

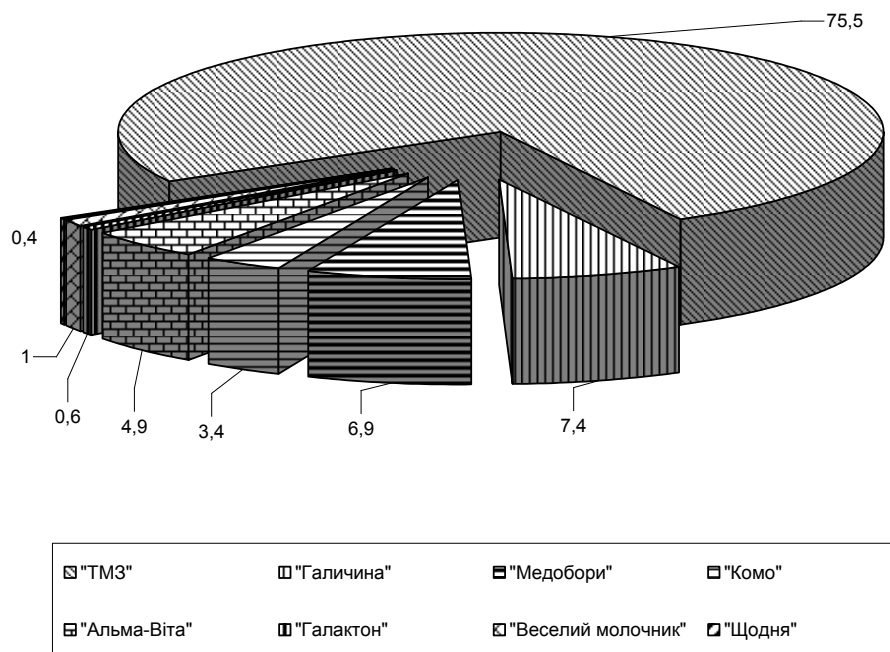


Рис. 4. Частки основних виробників продукції на ринку сметани м. Тернополя

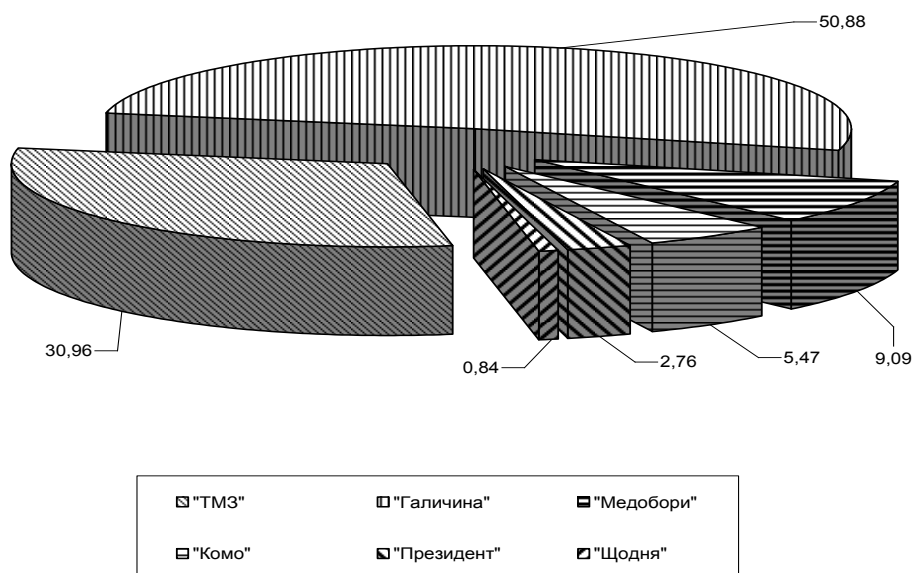


Рис. 5. Частки основних виробників продукції на ринку йогурту м. Тернополя

місяці – забезпечення рівня рентабельності на рівні 10%. Реалізація описаного підходу дозволила отримати додаткові вигоди і споживачеві (за рахунок встановлення доступних цін на відміну від монопольних цін першопрохідника, а також концентрації зусиль виробника на проблемі продуктивності та ефективності в процесі таргетування витрат), і виробникові продукції (за рахунок зростання ринкового сегменту й ефекту лояльності споживача), забезпечивши йому зростання прибутку по цьому виду продукції на 20%.

Отже, розгляд конкурентоспроможності підприємства з позицій інноваційного ресурсу, а також реалізація сформульованих концептів побудови інноваційної складової стратегії з акцентом на стратегічне ситуаційне випередження в конкуренції за майбутнє, повністю узгоджується з сучасним розумінням безальтернативності інноваційного розвитку суспільства.

Запропонований підхід дозволяє створювати нові та розвивати існуючі ринки на засадах комплексності, системності та превентивності і є запорукою успішного функціонування підприємства у довготривалій перспективі.

Подальші наукові розвідки у розглянутій проблематиці пов'язуються із: розвитком методології стратегічного аналізу з акцентом на виявлення нових ринкових можливостей у процесі конвергенції галузей; перебудовою бізнес-процесів на засадах процесного управління, що забезпечить узгодження технологій бізнес-проектуювання й функціонального забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства; розробленням механізму поєднання інноваційної складової стратегії конкуренції з системою антикризового управління підприємством; урахуванням стадії життєвого циклу підприємства та формуванням

адекватного типу його інноваційної поведінки; функціонального забезпечення управління радикальним переглядом змістового наповнення конкурентоспроможністю підприємства.

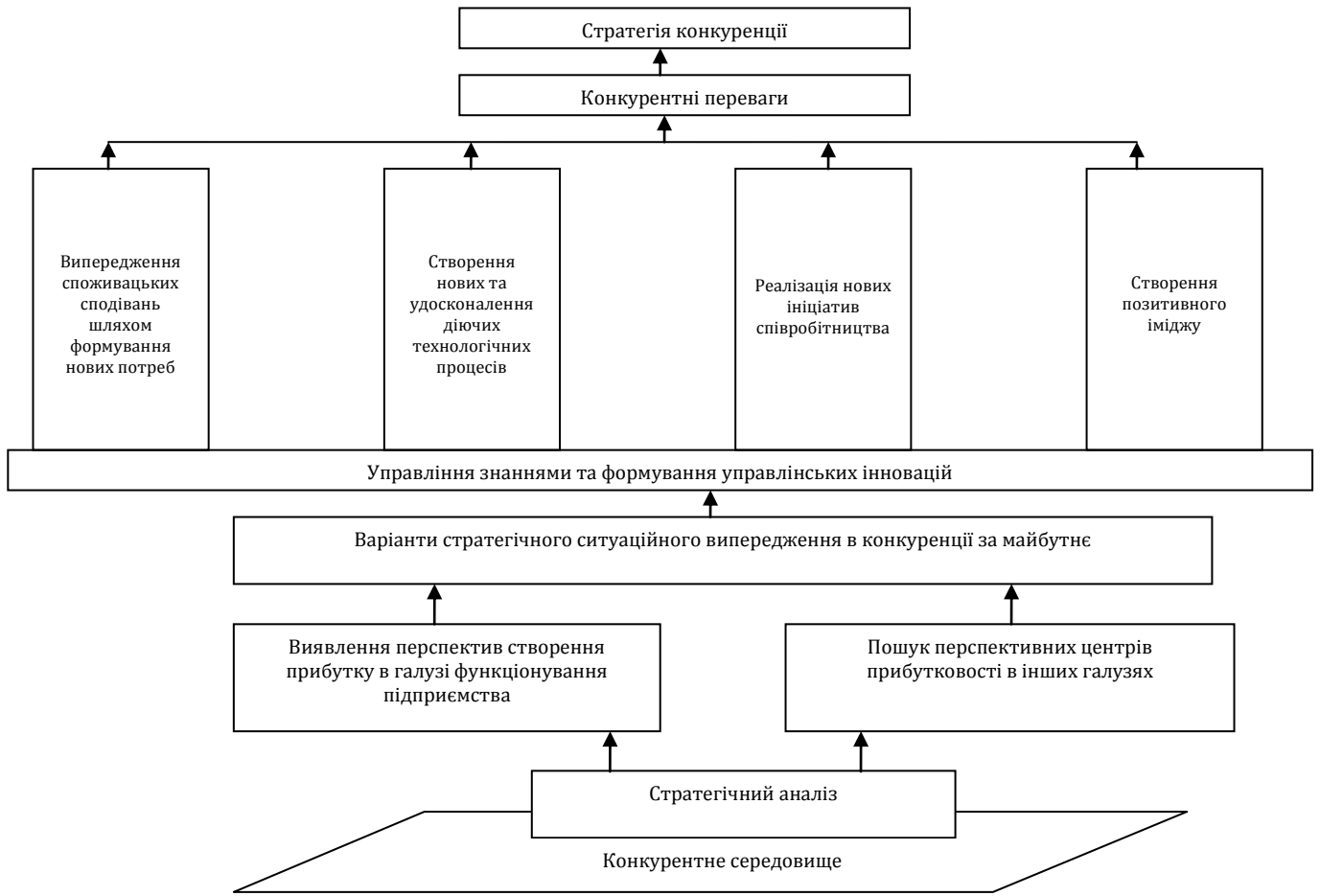
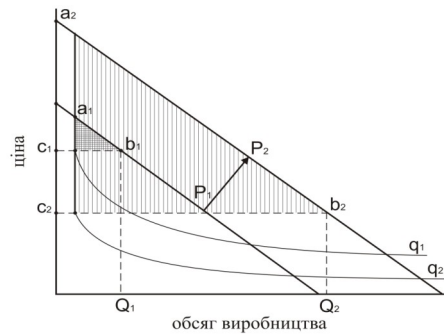


Рис. 6. Формування інноваційної складової стратегії конкуренції суб'єкта господарювання

а) вигода споживача



а) вигода виробника

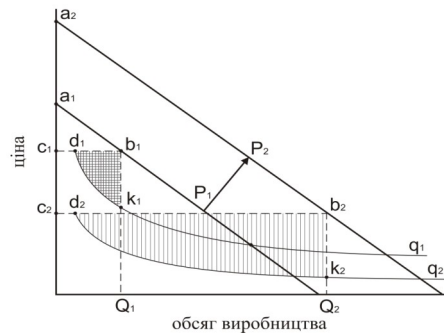


Рис. 7. Вигоди споживача і виробника за умови реалізації стратегії конкуренції на основі формування нової або додаткової цінності

Список літератури

1. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
2. Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала : Опыт лучших пром. фирм США, Японии и стран Зап. Европы / В. В. Гончаров. – М. : Суvenir, 1993. – 487, [1].
3. Лемке Г. Нелинейный стратегический менеджмент или искусство конкуренции / Генрих Лемке. - М. : Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 400 с.
4. Сливотски А. Миграция ценности : что будет с вашим бизнесом послезавтра? / Андриан Сливотски ; пер. с англ. А. Шапошниковой. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2006 (М. : Типография «Новости»). – 412 с.
5. Аакер, Д. А. Стратегическое рыночное управление : Бизнес-стратегии для успеш. менеджмента / Дэвид А. Аакер ; [пер. с англ. С. Жильцов]. - [6-е изд., международ.]. - СПб. [и др.] : Питер, 2002. – 542 с.
6. Рубин Ю. Б. Конкурентные ситуации на разных стадиях бизнеса / Ю. Б. Рубин // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2004. – № 2 (50). – С. 6-10.
7. Бойетт Д. Г. Пять взглядов на стратегию достижения лидерства на рынке [Электронный ресурс] / Д. Г. Бойетт, Д. Т. Бойетт. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua>.
8. Ким У. Чан Стратегия голубого океана ; пер. с англ. / У. Чан Ким, Рене Моборн. – М. : НIPPO, 2005. – 272 с.

РЕЗЮМЕ

Тарнавская Наталия, Макарова Ирина

Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятий на основе инновационных приоритетов

Рассмотрены основные направления развития методологии управления конкурентоспособностью предприятий: формирования новых подходов и смыслового наполнения системы стратегического анализа конкурентной среды и конкурентоспособности предприятия, а также трансформацию подходов к построению стратегий конкуренции.

RESUME

Tarnavska Nataliya, Makarova Iryna

A strategic management of enterprises a competitiveness on the basis of innovative priorities

Basic directions of development of methodology of management of enterprises a competitiveness are considered: forming of new approaches and semantic filling of the system of strategic analysis of competition environment and competitiveness of enterprise, and also transformation of going near the construction of strategies of competition.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

ДИНАМІКА ЧИСЕЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ ТА ДЕПОПУЛЯЦІЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Висвітлено особливості динаміки загальної чисельності населення та результатів його природного руху в регіонах України за останнє десятиріччя. У зв'язку з територіальними відмінностями демографічних передумов формування сукупної робочої сили оцінено специфіку демоекономічної ситуації в регіонах країни нині й на перспективу.

Ключові слова

Чисельність, щільність населення, природний рух, депопуляція, старіння, міграція.

Україна – це велика європейська країна зі значними територіальними відмінностями, що стосуються розміщення населення і його щільності, стану соціально-демографічних структур, перебігу основних демографічних процесів та їхніх наслідків щодо економічного розвитку регіонів і зокрема трудоворесурсної ситуації в них. Основними ознаками демографічної динаміки в Україні в останнє десятиріччя стало неухильне зменшення чисельності населення, зумовлене здебільшого депопуляцією, триваюче старіння населення, переважно несприятливі або стагнаційні тенденції смертності й тривалості життя тощо. Однак демографічний стан регіонів України та його динаміка за цей період мають суттєві особливості, які, своєю чергою, визначають подальші демоекономічні перспективи різних територій країни, а також можливості впливу на ситуацію, що склалася, засобами економічної й соціально-демографічної політики.

Регіональні особливості перебігу основних демографічних процесів нерідко розглядають в рамках робіт ширшого тематичного спрямування [1, с. 134-52; 2, с. 264-276; 3, с. 177-185]. У поточному десятиріччі були опубліковані також спеціалізовані роботи, присвячені регіональним аспектам демографічного розвитку в Україні [4], демографічній специфіці окремих усталених груп територій нашої країни: західного регіону, промислових регіонів України тощо [5; 6, с. 45-54; 7, с. 13-17, 128-132,]. Разом із тим, на наш погляд, новітні зміни щодо чисельності та демографічного складу населення, масштаби й інтенсивність депопуляції як риси його природного руху, пов'язані з цими демографічними передумовами перспективи формування

трудового потенціалу в регіональному аспекті висвітлені в науковій літературі недостатньо.

Все вищезгадане зумовило визначення мети даного дослідження, яка полягає у встановленні змін щодо ієрархії регіонів країни за чисельністю й щільністю населення, у дослідженні регіональних особливостей депопуляції, її чинників та внеску в динаміку чисельності населення областей України за останнє десятиріччя, а також оцінці демографічних передумов формування обсягів робочої сили в окремих регіонах країни.

Як засвідчує рис. 1, як найбільшою чисельністю, так і щільністю населення в Україні з-поміж її адміністративно-територіальних одиниць в останнє десятиріччя виділялися дві промислові високоурбанізовані області сходу України – Донецька й Дніпропетровська, а також Львівська область, що належить до західного регіону країни. Своїм внеском у загальну чисельність населення країни вирізняється також Харківщина, однак вона не виділяється із загалу регіонів особливо високою щільністю населення. Найменша ж за чисельністю населення Чернівецька область є, однак, однією з найбільш густонаселених. Порівняно висока на загальноукраїнському тлі також щільність населення у таких західних областях країни, як Закарпатська та Івано-Франківська. Та, звісно, абсолютним лідером щодо щільності населення є м. Київ.

За підсумками останнього десятиріччя відбулися певні зрушення у «рейтингу» регіонів України за чисельністю населення, що відображають, головним чином, територіальні відмінності у перебігу процесів природного руху населення за цей період.

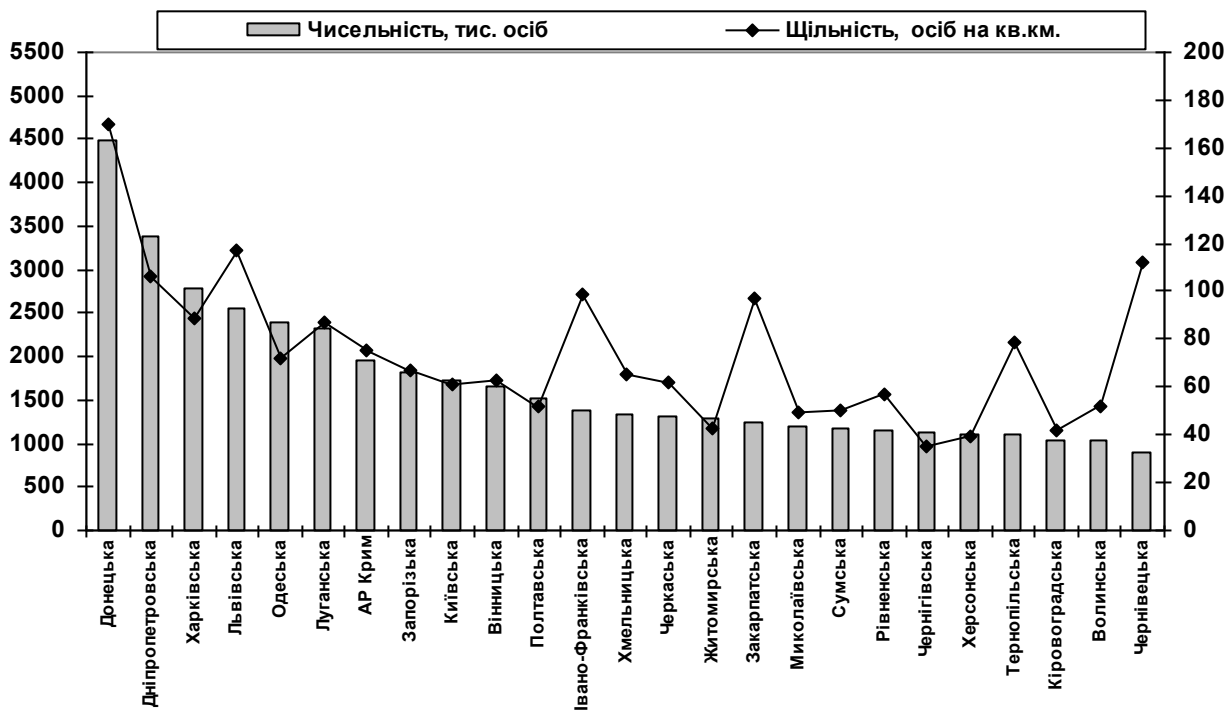


Рис. 1. Чисельність та щільність населення за регіонами України у 2008 р.

За даними Державного комітету статистики України та розрахунки за ними

Незначна група переважно західних областей України (Івано-Франківська, Закарпатська, Рівненська) піднялися у згаданому рейтингу на дві-три сходинки, Тернопільській області (якій поступилася своїм місцем Кіровоградщина) вдалося зміститися на одну сходинку вгору, це ж можна констатувати і щодо Одеської області, котра помінялася своїм місцем у згаданій ієрархії з Луганською. Окрім вже згаданих Кіровоградської та Луганської областей, свої позиції у рейтингу регіонів країни за чисельністю населення втратили, спустившись на одну сходинку, Херсонська, Хмельницька, Черкаська області, а особливо – Сумщина й Чернігівщина (на дві позиції). Саме у Чернігівській, Кіровоградській, Луганській та Сумській областях України темпи зменшення як чисельності, так і щільності населення за досліджуваний період були найвищими.

Як видно з рис. 2, найвищі показники природного спаду чисельності населення як у перше, так і в останнє п'ятиріччя досліджуваного періоду мали «старі» у демографічному відношенні північні, північно-східні й деякі центральні області України (Чернігівська, Сумська, Полтавська, Черкаська) та промислові регіони з традиційно низькою (навіть на українському тлі) народжуваністю та підвищеною смертністю (Донецька, Дніпропетровська, Луганська області).

Показово, що і в останнє п'ятиріччя, яке позначилося деяким поліпшенням результативних показників природного руху населення, саме у «найстаріших» регіонах країни (Черкащина, Чернігівщина, Сумщина тощо) прогресу стосовно цього нема, що підтверджує непересічну роль постаріння населення як чинника, котрий гальмує вихід із депопуляції.

Про нерозривний зв'язок рівня постаріння населення та результатів природного руху населення свідчить також своєрідний ефект «дзеркального відображення» регіональних показників старіння (взято співвідношення чисельності осіб 60 років і старших до чисельності дітей (0 -15 років)) та коефіцієнтів життєвості Покровського

(співвідношення коефіцієнтів народжуваності й смертності), який можна спостерігати на рис. 3.

Тож чим вищий рівень постаріння населення, тим нижчим є значення співвідношення народжених і померлих, що уособлює «життєвість» даного населення. Зпоміж інших факторів, котрі визначають інтенсивність депопуляції, вагомістю виділяється також рівень народжуваності. У цілому, ж за підсумками аналізу взаємозв'язків коефіцієнта природного приросту (спаду) зі згаданими двома факторами (рівень постаріння, сумарний показник народжуваності) з використанням множинної регресії ($R^2 = 0,828$) можна констатувати, що сукупно ці фактори пояснюють майже 83% регіональної варіації показника природного спаду чисельності населення в Україні.

Регіональна динаміка населення України складається як результуюча співвідношень природного й міграційного приростів (спадів) населення (рис. 4). Як видно з рисунка, в усіх без винятку областях України та в АР Крим саме депопуляція за останнє десятиріччя відіграла провідну роль у динаміці чисельності населення. На тлі інших адміністративно-територіальних одиниць привертає увагу столиця країни, невпинне зростання чисельності населення якої було зумовлено незмінним міграційним припливом за умов порівняно незначного природного убутку населення.

Особливо скрутним й на перспективу уявляється становище тих депресивних територій, в яких уже наразі високий рівень постаріння населення й особливо несприятливий баланс його природного руху поєднується з помітним міграційним відтоком та зі «застійною» динамікою й консервативною структурою економіки і зайнятості населення (Сумська, Чернігівська, Луганська, Кіровоградська області та ін.). Ситуація, що складається у царині природного й міграційного руху населення у більшості регіонів України, не дає підстав плекати надії на кількісне нарощування трудового потенціалу населення цих регіонів.

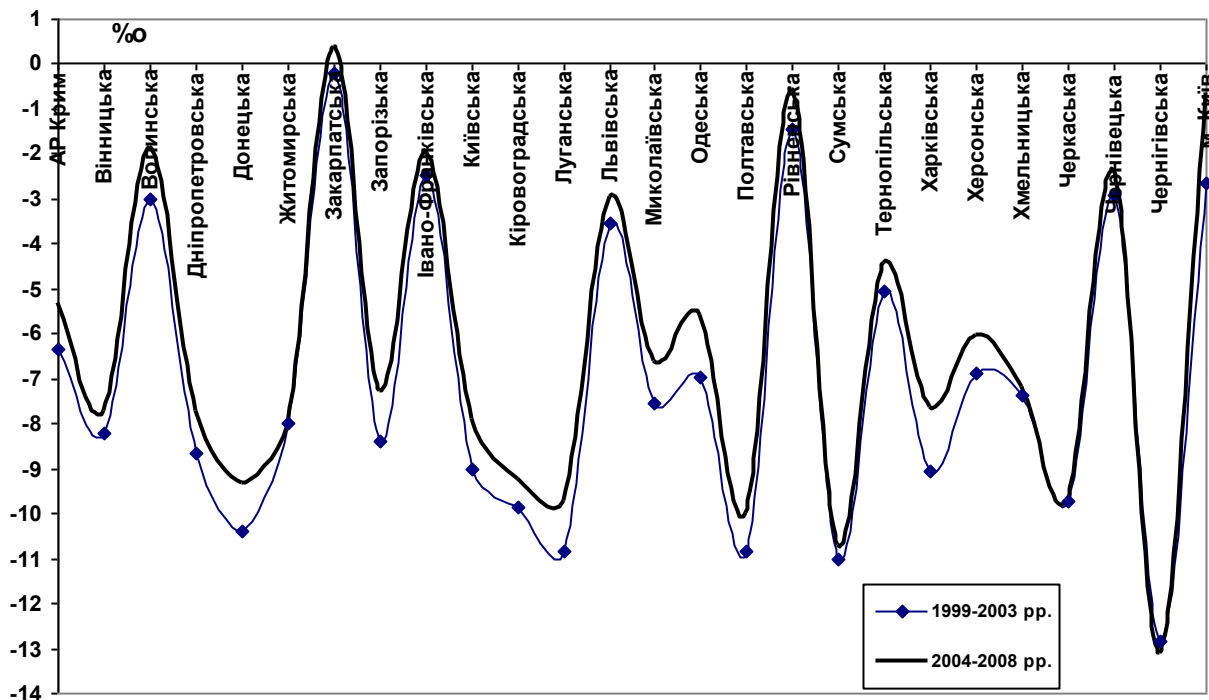


Рис. 2. Середньорічні показники природного спаду чисельності населення у регіонах України за 1999 –2003 та за 2000 –2008 рр. (на 1000 осіб)

Джерело: розрахунки за даними Державного комітету статистики України

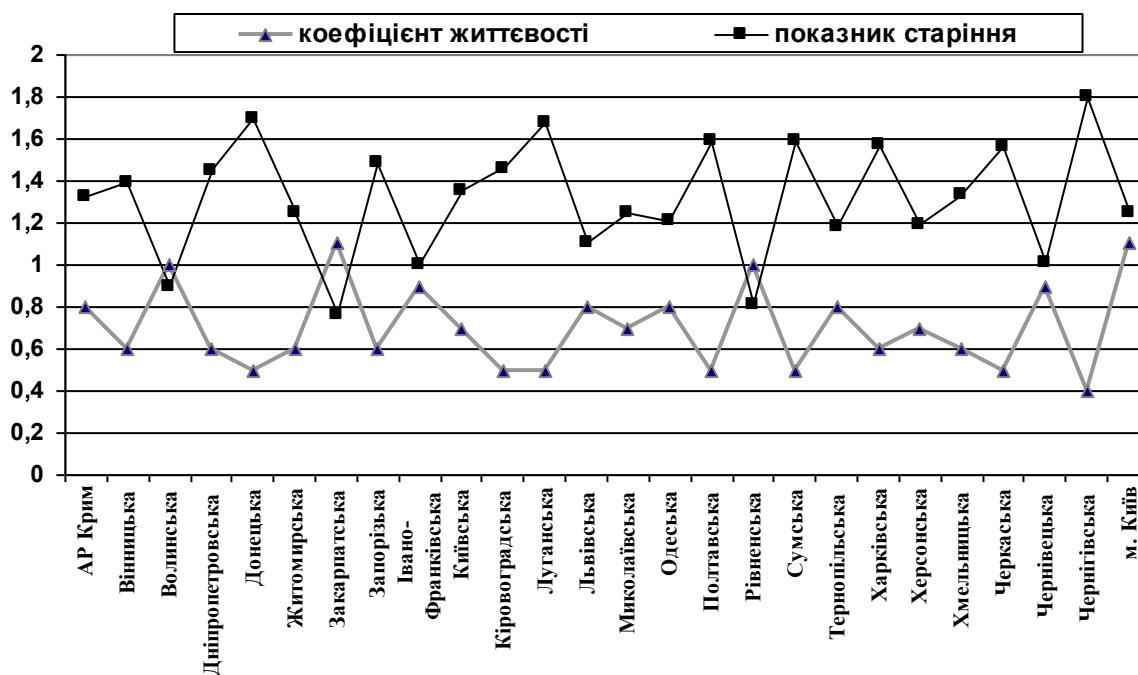


Рис. 3. Співвідношення коефіцієнтів народжуваності й смертності та співвідношення часток літніх осіб (60 років і старше) та дітей (0 –15 років) за регіонами України у 2008 р.

Джерело: розрахунки за даними Державного комітету статистики України

Важливим показником, що не лише відображає особливості трудової структури, а отже – наявні й потенційні трудові спроможності населення, але й впливає на формування рівня життя, можливості економічного самозабезпечення домогосподарств у регіонах, є демоекономічне навантаження на працездатний контингент. Аналіз його територіальної диференціації в Україні свідчить, що наразі найвищими рівнями цього показника вирізняються такі демографічно

старі регіони центру та півночі країни, як Вінницька, Чернігівська, Житомирська, Черкаська області (переважно за рахунок навантаження особами, яким за 60 років), однак, окрім того, й Хмельниччина, Кіровоградська та Тернопільщина, де підвищене (на загальноукраїнському тлі) «навантаження старими» поєднується з доволі високим рівнем «навантаження дітьми», а також Волинська область, яку виділяє саме значне «дитяче» навантаження.

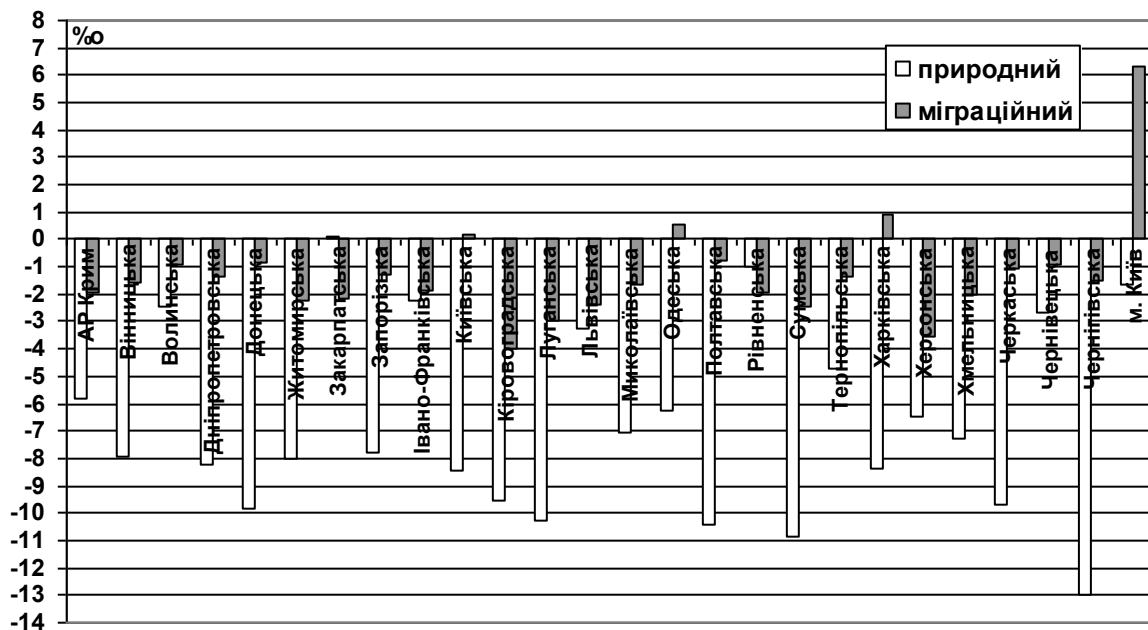


Рис. 4. Компоненти приросту (спаду населення регіонів України за 1999 – 2008 рр. (у середньорічному обчисленні, на 1000 осіб)

Джерело: розрахунки за даними Державного комітету статистики України

Україна в останнє десятиріччя є країною не лише зі стало несприятливою демографічною ситуацією, а й із відчутною територіальною нерівномірністю демо економічного розвитку. Зменшення чисельності населення переважно внаслідок депопуляції як провідної демографічної тенденції цього періоду має істотні регіональні особливості прояву. Найбільших втрат щодо чисельності населення через депопуляцію, зменшення ступеня заселеності зазнали такі регіони України як Чернігівська, Сумська, Черкаська, Луганська, Кіровоградська області. Аналіз засвідчив, що основним чинником, який зумовлює підвищену інтенсивність депопуляції у низці північних, північно-східних і центральних областей країни, є високий рівень старіння населення в цих регіонах. Впливовим фактором, що гальмує вихід із депопуляції, - також низька народжуваність.

Деформації вікового складу населення у найстаріших (Чернігівська, Черкаська, Сумська та ін.) областях країни

та особливо несприятливий перебіг основних демографічних процесів у згаданих і деяких інших регіонах (зокрема, східних та південно-східних) зумовлюють подальше «затягування вузла» демо економічних проблем, пов'язаних із забезпеченням виробництва робочою силою належної якості, фінансовою й інструментальною підтримкою осіб післяпрацевдатного віку, забезпеченням гідного рівня життя домогосподарств із підвищеним демо економічним навантаженням. Збереження і розвиток трудового потенціалу в цих областях потребують координації дій соціально-демографічного спрямування (як-от: активізація дітородної діяльності, поліпшення стану здоров'я і працевдатності населення, оптимізація міграційних потоків тощо) з виваженою економічною політикою, спрямованою на структурно-технологічну перебудову й оновлення господарського комплексу цих регіонів.

Список літератури

1. Регіональна політика та механізми її реалізації [Текст] / За ред. акад. НАНУ Долишнього М. І. – К. : Наукова думка, 2003. – 503 с.
2. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети [Текст] – К. : Наукова думка, 2006. – 621 с.
3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети [Текст] : монографія / За ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
4. Населення України-2004. Регіональні аспекти демографічного розвитку [Текст] / Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – 342 с.
5. Соціально-економічні дослідження в перехідний період [Текст] / Політика демографічного розвитку: сучасний стан та її перспективи в західному регіоні України: Збірник наукових праць. – Львів : Інститут регіональних досліджень, 2005. – Вип. 5 (55).
6. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку [Текст] : [колективна монографія] / За ред. Семикіної М. В. – Кіровоград : Кіровоградське видавництво, 2008. – 304 с.
7. Проблеми економіки й управління у промислових регіонах : збірник наукових праць – Т.1.– Запоріжжя : ЗНТУ, 2008. – 228 с.

РЕЗЮМЕ

Терець Валентина

Динамика численности населения и депопуляция в регионах Украины

Отражены особенности динамики общей численности населения и результатов его естественного движения в регионах Украины за последнее десятилетие. В связи с территориальными отличиями демографических предпосылок формирования совокупной рабочей силы оценена специфика демоэкономической ситуации в регионах страны в настоящее время и на перспективу.

RESUME

Terec' Valentyna

Dynamics of quantity of population and depopulation in regions of Ukraine

It is reflected deals with the particular qualities of dynamics of the total population and results of its natural movement in the regions of Ukraine for the last decade. In connection with the territorial differences of demographic prerequisites for the formation of the total workforce the specific of demoeconomic situation in the regions of Ukraine is estimated.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2010 р.

ОСОБЛИВОСТІ СТАБІЛІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ВИРІВНЮВАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ

У статті подано способи стабілізаційних заходів щодо вирівнювання платіжного балансу для країн з перехідною економікою. Наголошено на проблемі ідентифікації способу та причин вирівнювання платіжного балансу для країн різного типу.

Ключові слова

Валютна фінансова криза, рівновага платіжного балансу, валютний колапс, регулювання обмінного курсу, кризові явища, лібералізація економічної політики.

Циклічні коливання економічних процесів безпосередньо пов'язані з настанням негативних процесів у формі валютно-фінансових кризових явищ. Зміст кризових процесів підпадає під особливу увагу, оскільки негативні явища набули глобального характеру.

Вивченню проблем вирівнювання платіжного балансу присвячені праці як вітчизняних, так і закордонних економістів. Серед них можна відзначити науковий доробок таких вчених, як В. Гейця [1], С. Мензоцці [2], Г. Мілесті-Ферреті [3] А. Сіротіна, В. Шевчука [4] та інших.

Зміст вирівнювання платіжного балансу пов'язувався як з його статистичним, так і з динамічним станом, але одностайної думки щодо причин, які породжують негативні стани платіжного балансу, та підходів до уникнення їх негативних проявів в сучасній науці не має. У зв'язку з вищевказаним, є необхідність проаналізувати зміст рівноваги платіжного балансу в умовах фінансово-економічних кризових процесів. Метою статті є аналіз змісту рівноваги платіжного балансу в умовах фінансово-економічних кризових процесів, що зумовлює постановку відповідних завдань.

Валютно-фінансова криза пов'язана в першу чергу з нездатністю економіки заробляти достатню кількість іноземної валюти щодо задоволення потреб суб'єктів господарювання. У результаті утворюється дефіцит іноземної валюти та різке падіння курсу національної валюти. За методикою МВФ падіння номінального курсу національної валюти на 25 % розуміється як валютний колапс. Інші методики, що пропонуються інвестиційними банками щодо визначення змісту валютних криз,

визначають кризу як падіння реального курсу національної валюти, який розраховується на основі паритету купівельної спроможності на 10% (методика Lehman Brothers Investment Bank, Investment Bank J. P. Morgan) [5, с. 388-411].

Дослідження змісту валютно-фінансових кризових процесів як кризи платіжних балансів проводяться протягом останніх тридцяти років. На нашу думку, розвиток теоретичної думки в контексті дослідження фінансово-валютних кризових процесів у рамках теорії економічних циклів заслуговує на серйозну критику та переосмислення, оскільки не висвітлюють перебіг цих подій у реаліях сьогодення.

Деякі науковці пропонують враховувати існуючу можливість створення моделі кризи платіжного балансу з урахуванням психології спекулянтів, при цьому спекулятивні атаки на валютні резерви розглядають як спосіб, за допомогою якого інвестори змінюють склад власних інвестиційних портфелів, зменшуючи в них частку національної валюти та збільшуючи частку іноземної [4].

Виходячи з такого пояснення, вважаємо, що суб'єктом спекулятивної атаки є «інвестор», а зміст спекулятивних атак є провокація нестабільності валютного курсу в країні інвестування. Нестабільність валютно-фінансової системи країни інвестування надає «інвестору» наступні можливості:

- у короткочасному періоді отримати спекулятивний прибуток за рахунок валютних операцій;
- у середньостроковому періоді отримати доступ до здешевлених фінансових інструментів фондового ринку;

– у довгостроковому періоді претендувати на отримання доступу до здешевлених виробничих, матеріальних і сировинних ресурсів.

У ситуації, коли уряд не в змозі підтримувати фіксований курс національної валюти, останній змінюється за принципами та ознаками девальвації. Тому тільки рівновага поточного та фінансового рахунку означають вирівнювання платіжного балансу.

Статична рівновага акцентує увагу на проблематиці вирівнювання сальдо торгівлі товарами та послугами, при цьому потік капіталів та стан валютних резервів може не враховуватися, а підвищена увага звертається на сальдо експорту та імпорту. Експорт та імпорт повинні бути вирівнявані з урахуванням потоків капіталу і стану валютних резервів, що мають пряме відображення на сальдо поточного рахунку. Зміст позитивного сальдо поточного рахунку відображається на акумуляції валютних резервів, а негативне сальдо обумовлює зовнішнє фінансування за допомогою припливу капіталу або позначається втратою валютних резервів [5, с. 118-122]:

$$СП + ФР = НОК \times ВР, \quad (1)$$

де СП – сальдо поточного рахунку;

ФР – сальдо фінансового рахунку;

НОК – номінальний обмінний курс;

ВР – валютні резерви.

Динамічна рівновага платіжного балансу враховує зміст отримання позитивного сальдо поточного рахунку в майбутньому періоді з метою фінансування наявних боргових зобов'язань [4, с. 125-128]:

$$DEBT = \sum \beta_i \times СП_i, \quad (2)$$

де *DEBT* – зовнішній борг.

Операції платіжного балансу мають зовнішньоекономічний характер, відповідно до яких від'ємне сальдо платіжного балансу не є самодостатнім, тобто зміст подолання кризи платіжного балансу лежить у площині проведення стабілізаційної політики, що пояснюється наступними причинами [4]:

– залежністю порівняльної ціни реальних та фінансових активів від очікувань динаміки макроекономічних показників;

– впливом балансу заощаджень та інвестицій;

– змістом та напрямком потоків капіталу.

Деякі джерела публікують прийнятні межі негативного сальдо поточного рахунку в межах від 2-3 % до 5 % [3].

У спеціальному виданні Світового Банку Калдерон дає іншу інтерпретацію щодо визначення динамічної рівноваги рахунків платіжного балансу на основі міжчасової рівноваги інвестицій-заощаджень або рівноваги портфелю фінансових активів. Причому до міжчасової рівноваги інвестицій-заощаджень він відносить вплив зміни продуктивності праці, відсоткової ставки, бюджетну політику уряду. Необхідно звернути увагу, що основний акцент він робить на відсотковій ставці, як чинника заощаджень або ж залучення портфельних інвестицій [6].

Дж. Мілезі-Феретті та Дж. Френкель [3, с. 4-30; 7] розглядають внутрішні та зовнішні чинники рівноваги рахунків платіжного балансу. До внутрішніх чинників вони відносять: зовнішній борг, динаміку та структуру експорту-імпорту, сальдо бюджету, обсяги інвестицій-заощаджень, ступінь відкритості економіки, стан фінансового сектору, інструменти економічної політики. До зовнішніх чинників: умови торгівлі; світову відсоткову

ставку; діловий цикл країн-торговельних партнерів; очікування економічних агентів.

У багатьох дослідженнях внутрішню рівновагу асоціюють із підтриманням позитивного приросту ВВП або з природнім темпом зростання. Так у країнах Латинської Америки таке зростання передбачалося в межах 8% [8], для країн Європи в межах 3-7% [2], для України «природне» зростання приймається в межах 5-6% [1].

Едвард Классен [9] у власній публікації «Валютна політика в країнах, що розвиваються» вводить поняття макроекономічної рівноваги платіжного балансу, під якою розуміється поєднання внутрішньої рівноваги, що визначається максимально можливим рівнем ВВП і зовнішньої рівноваги, що має самодостатній характер із погляду відповідності сальдо поточного рахунку довгостроковим потокам капіталу.

На відміну від Е. Классена А. Кредісов [10] вважає, що зміст рівноваги платіжного балансу набуває специфічного значення у зв'язку з тим, що «внутрішньої рівноваги досягти неможливо» в нестабільному середовищі.

Дж. Вілліамсон [11] вводить конфліктне тлумачення змісту обмеження платіжного балансу відносно до паритету позитивної динаміки доходу та прискорення інфляції, погіршення цінних співвідношень у зовнішній торгівлі. До внутрішньої рівноваги він зараховує урядовий контроль за інфляційними процесами та пошкваллення ділової економічної активності.

Характер перебігу кризових явищ та досвід їх подолання сприяв виділенню окремих шляхів вирівнювання платіжного балансу для розвинутих економічних систем і, відповідно, для країн, з перехідною економікою. Для промислово розвинутих країн прийнятний термін «автоматичного» вирівнювання [12]. Зміст його покладається на корекцію обсягів приватного споживання і доходу, зміну грошової маси, відносних цін і відсоткової ставки. Для країн з перехідною економікою вирівнювання платіжного балансу передбачає імплементацію в короткостроковому та довгостроковому періоді інструментів економічної політики, яка б включала в себе фіскальну, монетарну та торговельну складові, регулювання обмінного курсу та відносне регулювання потоків капіталу із використанням залучених кредитних ресурсів, які вимагають певних обмежуючих впливів.

Зміст вищенаведеного різнопланового підходу вирівнювання платіжного балансу щодо окремо визначених категорій країн полягає у оцінці проблематики неадекватного ставлення до вирішення проблем, які виникають при загостренні кризових процесів. На нашу думку, зміст вирівнювання платіжних балансів країн з перехідною економікою повинен базуватися на одних і тих самих категоріях і положеннях, що мають місце в інших країнах, у тому числі і в розвинутих. У іншому випадку, економіки країн перехідного стану зможуть тільки суб'єктивно реагувати на кризові процеси, а не попереджати їх.

У нашому розумінні зміст лібералізації економічної системи означає «автоматичне» коригування статей її платіжного балансу, але не в змісті реакції на кризові процеси, що виникли, а завчасне їх виявлення, ідентифікація мотивуючих і спонукаючих елементів, а також урядове втручання в них з метою попередження передбачених дисбалансів засобами економічної політики.

Список літератури

1. Геєць, В. Економічні передумови стабільного соціального розвитку в середньостроковій перспективі [Текст] / В. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 2. – С. 9-33.
2. Manzoсchi S. External Finance and Foreign Debt in Central and Eastern Europeans Countries. IMF Working Papers / S. Manzoсchi – No. 134. – Washington. 1997: IMF. – 28 p. – p. 8.
3. Milesi-Ferreti, G. Current Account Sustainability [Text] / G. Milesi-Ferreti, A. Razin // Princeton Studies in International Finance. – Princeton : Princeton University Press. – No.81. – 73 p.
4. Шевчук, В. Міжнародна економіка: теорія і практика [Текст] : монографія / В. Шевчук – Львів: Каменяр, 2007. – 719 с.
5. The Economist, 1995, p.16; Fry 1993, p. 362.; Frenkel et al, 1996, p.509.
6. Calderon, C. External Sustainability: A stock Equilibrium Approach [Text] / C. Calderon, N. Loayza, L. Serven // WB Working Paper No.1035. – 1053. – Washington: World Bank. – 43 p., p.- 2-5.
7. Frenkel, J. Fiscal Policies and Growth in the World Economy [Text] / J. Frenkel, A. Razin, C. – W. Yuen. – Cambridge, Mass.; London: The MIT Press. – 641 p. – p. 524-531.
8. Roldos Potential Output Growth in Emerging Market Countries: The case of Chile [Text] / IMF Working Paper No.104. – Washington. 1997: IMF 25. – p.4.
9. Claassen, E. Real Exchange Rate, Devaluation and Adjustment: Exchange Rate Policy in Developing Countries [Text] / E. Claassen. – Cambridge, Mass.; London: The MIT Press. – 371 p.
10. Кредісов А. Політика стимулювання експорту та її інструменти [Текст] / А. Кредісов, В. Бабенко // Економіка України. – № 2. – С. 4-12.
11. Williamson, J. Advice on the Choice of an Exchange Rate Policy. Exchange Rate Policies in Developing and Post-Socialist Countries [Text] / J. Williamson. – San Francisco: ICS Press, 1991. – P. 395-403.
12. Johnson, H. The Monetary Approach to Balance of Payment Theory [Text] / H. Johnson // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1972. – Vol.7. – P. 1555-1172.

РЕЗЮМЕ

Ткач Олег

Особенности стабилизационных мер относительно выравнивания платежного баланса в условиях финансово - экономических кризисных процессов

В данной статье способы стабилизационных мер относительно выравнивания платежного баланса для стран с переходной экономикой. Автор ставит ударение на проблематике идентификации способа и причин выравнивания платежного баланса для разных типов стран.

RESUME

Tkach Oleg

Features of stabilizing measures in relation to smoothing of balance of payments in the conditions of financial-economic crisis processes

In article the balance of payment stabilization methods has been discussed as a point of stabilization necessity of the countries with changing economy. Author has paid an attention to a reason of balance of payment stabilization identity for the different types of the countries.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2010 р.

ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ПОСЛУГ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Виявлено основні тенденції, що відбуваються на ринку послуг ресторанного господарства м. Полтави. Визначено основні фактори, що впливають на стан зазначеного ринку послуг.

Ключові слова

Ринок послуг, ресторанне господарство, роздрібний товарооборот, асортимент, об'єкти ресторанного господарства.

Із розвитком ринкових відносин заклади громадського харчування втратили свою одноманітність, обмеженість асортименту та недосконалий сервіс. Зараз ресторанне господарство є однією зі значних і динамічних галузей економіки. Стан ринку послуг ресторанного господарства залежить від економічного становища населення та суспільства в цілому.

Нинішній ринок послуг ресторанного господарства характеризується загостренням конкуренції. Для більш ефектної діяльності власники закладів ресторанного господарства повинні докладати зусиль, щоб утримати вже існуючих та завоювати нових клієнтів. Для цього потрібно впроваджувати сучасні новітні форми та методи управління, виготовлення страв, обслуговування клієнтів, використовувати сучасне обладнання, підвищувати якість страв та обслуговування, швидко та гнучко реагувати на зміну потреб споживачів, щоб стати та залишитися неповторними, кращими з кращих.

Значний вклад в розвиток теорії і практики сфери послуг ресторанного господарства мають наукові розробки А. Аветисової, К. Агамірової, В. Антонової, О. Дурович, І. Жидкова, М. Кабушкіна, Ф. Котлера, Р. Лабаєвої, Т. Литвиненко, Л. Лукашової, Г. Папірян, Н. П'ятницької, Дж. Уокера, Ю. Юрченко та ін.

Метою даної статті є: виявлення основних тенденцій, що відбуваються на ринку послуг ресторанного господарства міста; визначення основних факторів, що обумовлюють існуючий стан ринку послуг ресторанного господарства.

Місцезнаходження закладів ресторанного господарства Полтави традиційне для більшості міст України. Найбільша кількість закладів розміщені в центрі міста. Це є наслідком того, що більшість офісних і торгових приміщень знаходяться саме у центрі, а також зі звичаєм проводити там вільний час.

Як і в інших містах України, заклади

ресторанного господарства Полтави поділяються на заклади елітного, середнього та низького рівнів. Етап розвитку ресторанного ринку Полтави на сьогоднішній день передбачає наявність практично двох груп: елітного та низького рівнів. До групи елітного рівня в Полтаві відносяться заклади, середній чек у яких складає 150 грн. і більше. Середній рівень націнки в них – 250-300%. До цієї групи можна віднести такі заклади, як ресторанний комплекс «Каштанова Аля», ресторан готелю «Палаццо», ресторани «Посейдон», «Рафіно», «Міміно». Крім величини середнього чеку, основні візуальні ознаки приналежності до цієї групи – це виняткові інтер'єрні характеристики. Таким чином, у свідомості споживачів оригінальний і дорогий інтер'єр обумовлює елітарність закладу. Заклади такого рівня розраховані та задовольняють потреби бізнес-еліти міста. До закладів середнього рівня належать такі, у яких середній чек складає 60-150 грн., а середній рівень торгової націнки складає 150-250%. На сьогоднішній день у місті практично не представлені заклади цієї групи. Головна відмінність подібних закладів – це високі стандарти в інтер'єрі, обслуговуванні і кухні, але при більш демократичних цінах і атмосфері. Відвідування таких закладів зазвичай пов'язане з метою спілкування в години дозвілля, а не харчування та демонстрації соціального статусу. До закладів низького рівня належать заклади із середнім чеком до 60 грн., середній рівень націнки складає 50-100%. У Полтаві працює значна кількість закладів, які пропонують низький рівень послуг при абсолютній відсутності інтер'єрних рішень. Більшість з них є барами з вузьким асортиментом страв, що готуються на побутовому обладнанні. В основному це бутерброди, пиріжки, пельмені і т.д. Головна мета відвідування даних закладів – не повноцінне харчування, а вживання барної продукції (кава, чай в ранковий час, спиртні напої ввечері) і

короткочасне втамування голоду. Так як відвідувачі цих закладів є люди з середнім та низьким рівнями доходу, більшість закладів не прагнуть покращувати якість обслуговування та кухні. В останній час на ринок міста виходять мережі закладів швидкого обслуговування. У місті вони представлені закладами «Челентано», «Пузата Хата», «ЄвроХата», «McDonald's».

Загалом, ринок ресторанного господарства Полтави розвивається досить активно в закладах різних рівнів, однак у даний час знаходиться на початковій стадії розвитку. У туристичному плані місто є досить привабливим, що дозволить йому з кожним роком збільшувати потік туристів як з України, так і ближнього та дальнього зарубіжжя. Все це потребує розвитку інфраструктури міста, в першу чергу готельного та ресторанного господарства.

Для ресторанного бізнесу Полтави також є властивим посилення спеціалізації закладів. Наприклад, для міста є характерним розвиток такого напрямку, як кав'ярні. Адже, на сьогодні в місті функціонує не більше 5 кав'ярень. Вочевидь, що активний розвиток напрямку кав'ярень почався в останні роки і обумовлений, як і в інших містах, не тільки появою традицій у населення пити каву, але і дефіцитом і дороговизною приміщень, придатних для ресторанного бізнесу.

У м. Полтава в останній час стрімко розвивається готельна інфраструктура, що тягне за собою розвиток ресторанів елітної групи. Високий рівень сервісу та висока якість запропонованих страв сприяють збільшенню конкурентної боротьби в елітній групі. Кількість населення з високим рівнем доходів у місті збільшується значно меншими темпами, ніж темпи появи елітних закладів, що призводить до конкурентної боротьби перш за все у якості обслуговування і кількості додаткових послуг. Також розвитку ресторанів елітної групи сприяє поява оптового гіпермаркету «Метго», що значно полегшує і збільшує можливість поставок продуктів у ресторани, в тому числі і делікатесної групи товарів.

Розвиток середнього і малого бізнесу забезпечує формування середнього класу, який у свою чергу є основним споживачем послуг закладів ресторанного господарства середнього і низького рівнів. Саме тому Полтава стає цікавою для українських мереж підприємств формату Quick&Casual, які є цивілізованим аналогом радянських їдалень. Такі заклади як «Пузата Хата», «ЄвроХата» вже вийшли на ринок Полтави. В недалекому майбутньому прогнозується значне збільшення подібного виду закладів в місті. Це в свою чергу дозволить сформувати чіткі межі рівнів закладів ресторанного господарства в місті Полтава, виділити низький і середній шаблі.

Формування середнього класу також буде сприяти розвитку концептуальних закладів середнього рівня з середнім чеком 60-150 грн. на особу. У першу чергу буде розвиватися пивний напрямок. На сьогоднішній день в закладах різних рівнів присутній асортимент розливного та бутильованого пива. Але майже відсутні спеціалізовані пивні бари з широким асортиментом розливного пива та широкого пивного меню (виключення – пивний бар «Бочка»).

Сьогодні заклади ресторанного господарства міста Полтави пропонують страви з української кухні та кухонь багатьох країн світу. Але маємо відзначити, що розвиток різних кухонь відбувається поступово. Здебільшого це обумовлено незначною кількістю високопрофесійних кадрів та невисокими оборотами більшості закладів, що в свою чергу не дозволяє рестораторам залучати дорогих спеціалістів за тим чи іншим напрямком кухні (лише

«Каштанова алея» запрошувала для консультування та проведення презентації французького повара Ерве Бурдона). У Полтаві в силу менталітету населення практично не користуються попитом екзотичні кухні. З іншого боку, до недавнього часу, досить проблематично було забезпечити виробництво екзотичних страв необхідними продуктами.

Відкриття значної кількості торгових центрів також дало поштовх розвитку і ресторанного бізнесу в місті, а саме закладів низького рівня. Створення і наповнення фуд-кортів у торгових центрах є привабливим для мережевих закладів з відпрацьованою схемою приготування і бізнес-процесами.

Таким чином, у ресторанному бізнесі Полтави в найближчий час буде спостерігатися посилення спеціалізації закладів, що є ознакою становлення ринку. На певному етапі споживачам стануть цікавими не просто кафе або ресторани з смачною кухнею, а концептуальні та спеціалізовані заклади. У цьому випадку споживач буде відвідувати той чи інший ресторан або кафе, залежно від свого настрою та власних кулінарних уподобань.

Крім обов'язкових послуг заклади ресторанного господарства міста зараз пропонують все більше додаткових: різноманітні шоу, презентації, кейтерінг та інші.

У сучасних умовах, незважаючи на досить значний розвиток ринку ресторанного господарства в місті Полтава, за період з 2004 р. по 2008 р. спостерігається скорочення об'єктів ресторанного господарства та місць на них. За даними головного управління статистики в Полтавській області мережа закладів ресторанного господарства Полтави за п'ять років скоротилася на 71 одиницю (-29,3 %) з 242 підприємств у 2004 р. до 171 підприємств у 2008 р., а кількість місць у закладах ресторанного господарства Полтави за той же час скоротилася на 2,2 тис. одиниць (-15,6%) з 14,1 тис. одиниць в 2004 р. до 11,9 тис. одиниць в 2008 р. (табл. 1). Отже, щодо міста Полтави спостерігається негативна тенденція щодо кількості об'єктів ресторанного господарства та місць на них.

На наш погляд на скорочення об'єктів ресторанного господарства та місць на них вплинули наступні чинники:

- недостатньо сприятливі умови для розвитку підприємництва в країні в цілому та у сфері ресторанного господарства зокрема;
- недосконалість податкової системи;
- недостатня кількість висококваліфікованих спеціалістів у цій області;
- використання застарілих методів роботи та технологій;
- низька купівельна спроможність більшості населення;
- зменшення наявного населення. Так, якщо в 2004 р. кількість населення в м. Полтава складала 310,0 тис. чол., то в 2008 р. лише 301,6 тис. чол. (97,3%).

У табл. 2-5 наведено аналіз кількості та структури закладів ресторанного господарства підприємств Полтави за типами. Так, за період 2004-2008 рр. в м. Полтава кількість ресторанів змінювалася (табл. 2). Але в 2008 р. була тією ж, що й в 2004 р. Кількість місць в ресторанах Полтави зменшилася на 288 одиниць (- 51,9%) з 555 одиниць в 2004 р. до 267 – в 2008 р. Середня кількість місць на одному об'єкті зменшилася на 72 одиниці (- 51,8%) з 139 одиниць в 2004 р. до 67 – в 2008 р.

Кількість кафе, закусокних, буфетів, кіосків зменшилася на 21 одиницю (-18,4%) з 114 одиниці в 2004 р. до 93 одиниць в 2008 р. (табл. 3). Кількість місць у даних закладах зменшилася на 125 одиниць (-3,1%) з 4023 одиниць в 2004 р. до 3898 одиниць в 2008 р. Середня

Таблиця 1. Динаміка кількості об'єктів ресторанного господарства міста Полтава та місць на них за період 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
Кількість об'єктів ресторанного господарства:						
всього, одиниць	242	206	183	176	171	70,7
відсотків до попереднього року	-	85,1	88,8	96,2	97,2	x
Кількість місць на об'єктах ресторанного господарства:						
всього, тис. одиниць	14,1	13,5	12,8	13,0	11,9	84,4
відсотків до попереднього року	-	95,7	94,8	101,6	91,5	x

Джерело: дані Головного управління статистики в Полтавській області, власні розрахунки.

Таблиця 2. Динаміка кількості ресторанів м. Полтави за період 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
Кількість об'єктів ресторанного господарства:						
всього, одиниць	4	7	5	5	4	100,0
відсотків до загальної кількості	1,6	3,4	2,7	2,8	2,3	0,7п.п.
відсотків до попереднього року	-	175,0	71,4	100,0	80,0	x
Кількість місць на об'єктах ресторанного господарства:						
всього, одиниць	555	641	537	537	267	48,1
відсотків до загальної кількості	3,9	4,8	4,2	4,1	2,3	-1,6п.п.
відсотків до попереднього року	-	115,5	83,8	100,0	49,7	x
Середня кількість місць на одному об'єкті, одиниць	139	92	107	107	67	48,2

Джерело: дані Головного управління статистики в Полтавській області, власні розрахунки.

Таблиця 3. Динаміка кількості кафе, закусточних, буфетів (кіосків) м. Полтави за період 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
Кількість об'єктів ресторанного господарства:						
всього, одиниць	114	106	98	93	93	81,6
відсотків до загальної кількості	47,1	51,5	53,6	52,8	54,4	7,3п.п.
відсотків до попереднього року	-	93,0	92,5	95,0	100,0	x
Кількість місць на об'єктах ресторанного господарства:						
всього, одиниць	4023	3854	4007	4224	3898	96,9
відсотків до загальної кількості	28,5	28,5	31,3	32,5	32,7	4,2п.п.
відсотків до попереднього року	-	95,8	104,0	105,4	92,3	x
Середня кількість місць на одному об'єкті, одиниць	35	36	41	45	42	120,0

Джерело: дані Головного управління статистики в Полтавській області, власні розрахунки.

кількість місць на одному об'єкті збільшилася на 7 одиниць (+ 20,0%) з 35 одиниць в 2004 р. до 42 - в 2008 р.

Кількість барів зменшилася на 7 одиниць (-25%) з 28 одиниць в 2004 р. до 21 одиниці в 2008 р. (табл. 4). Кількість місць в барах збільшилася на 50 одиниць (+6,3%) з 798 одиниць в 2004 р. до 848 одиниць в 2008 р. Середня кількість місць на одному об'єкті збільшилася на 11 одиниць (+ 37,9%) з 29 одиниць в 2004 р. до 40 - в 2008 р.

Кількість їдалень суттєво зменшилася на 43 одиниць (-44,8%) з 96 одиниць в 2004 р. до 53 одиниць в 2008 р. (табл. 5). Кількість місць в даних закладах зменшилася на 1836 одиниць (-21%) з 8731 одиниці в 2004 р. до 6895 одиниць в 2008 р. Середня кількість місць на одному об'єкті збільшилася на 39 одиниць (+ 37,9%) з 91 одиниці в 2004 р. до 130 - в 2008 р.

Постачання готової їжі за вказаний період у місті

Полтава відсутнє.

Дані табл. 2-5 свідчать про наступні зміни в структурі закладів ресторанного господарства: спостерігається тенденція до збільшення частки кафе, закусточних, буфетів, кіосків у загальній кількості закладів та тенденція до зменшення частки їдалень. Частки ресторанів та барів зазнають незначних коливань. Отже, значним попитом користуються кафе, що пов'язано з невисокою платоспроможністю більшої частини населення міста, так як кафе передбачає відносно невелику середню суму. У 2008 р. найбільший відсоток (54,4) займають саме кафе, на їдальні припадає 31%, на бари - 12,3%, на ресторани лише 2,3%.

З даних табл. 2-5 можемо відзначити зміни в структурі закладів ресторанного господарства: спостерігається тенденція до збільшення частки місць в кафе, закусточних, буфетах, кіосках, барах у загальній кількості місць в

зкладах та тенденція до зменшення частки місць в ресторанах та їдальнях. Але навіть в 2008 р. найбільша частка припадає на їдальні – 58,8% до загальної кількості, на другому місці – кафе, закуочні, буфети, кіоски – 28,2%, на третьому бари – 7,8 %, найменша частка у ресторанах – 5,2%.

Результати аналізу динаміки товарообороту ресторанного господарства у фактичних та порівнюваних цінах м. Полтави показує його зростання як у фактичному, так і у фізичному обсягах. Роздрібний товарооборот закладів ресторанного господарства в поточних та порівнянних цінах подано у табл. 6.

Роздрібний товарооборот ресторанного господарства підприємств міста Полтави за 2004-2008 рр. постійно збільшувався. І в 2008 р. склав у фактичних цінах 61319,6 тис. грн. – 205,1 % до роздрібного товарообороту 2004 р., який склав 29899,5 тис. грн. Зауважимо, що роздрібний товарооборот ресторанного господарства Полтави у порівнянних цінах в 2005 р. склав 101,6 % до товарообороту 2004 р., у 2006 р. – 123,1 %, в 2007 р. – 126,1 %, в 2008 р. – 134 %.

Зростання товарообороту відбувається з нашої точки зору завдяки тому, що збільшується попит на послуги ресторанного господарства та зростають ціни на продукцію.

Товарооборот ресторанного господарства підприємств м. Полтави на душу населення в період з 2004 по 2008 рр. зріс в 2,1 рази (табл. 3). з 96,5 грн. в 2004 р. до 203,3 грн. в 2008 р. Можемо констатувати, що м. Полтава має високий рівень товарообороту ресторанного господарства на душу населення.

Попит на послуги – це є потреба, яка підкріплена

купівельною спроможністю. А отже відвідування закладів ресторанного господарства та його частота значною мірою залежать від доходів населення. Згідно з даними головного управління статистики в Полтавській області доходи населення за період з 2004 по 2008 рр. збільшилися в 3,1 рази, і, як уже зазначалося вище, товарооборот закладів ресторанного господарства – в 2,1 рази. Тобто частка витрат населення на відвідування закладів ресторанного господарства зменшується, незважаючи на зростання доходів споживачів. Частка витрат населення на відвідування закладів ресторанного господарства в 2004 р. складала 1,6%, а в 2008 р. – лише 1,1%. Це можна пояснити значним розширенням суспільства. Основні споживачі послуг ресторанного господарства сьогодні в місті Полтава – люди з доходом більше 2000 грн. на людину.

Ринок послуг ресторанного господарства м. Полтави розвивається досить активно в закладах різних рівнів, однак у даний час знаходиться на початковій стадії розвитку. Найбільш розвинутими є заклади ресторанного господарства елітного та низького рівнів. Також для ресторанного бізнесу Полтави є характерним посилення спеціалізації закладів. Сьогодні спостерігається тенденція щодо зменшення кількості об'єктів ресторанного господарства та місць на них. Результати аналізу динаміки товарообороту ресторанного господарства показує його зростання як у фактичному, так і у фізичному обсягах. Полтава має високий рівень товарообороту ресторанного господарства на душу населення, але частка витрат населення на відвідування закладів ресторанного господарства є все ж незначною та постійно зменшується.

Список літератури

1. Статистичний щорічник Полтавської області за 2008 рік / За редакцією Т. Л. Бугайченко [Текст] / Головне управління статистики у Полтавській області. – Полтава : Головне управління статистики у Полтавській області, 2009. – 421 с.

РЕЗЮМЕ

Трайно Виктория

Тенденции рынка услуг ресторанного хозяйства

В статье выявлены основные тенденции, которые происходят на рынке услуг ресторанного хозяйства г. Полтавы. Определены основные факторы, влияющие на состояние данного рынка услуг.

RESUME

Trayno Victoria

The tendencies of the catering trade services market

The article deals with main tendencies found at the catering trade market of Poltava town. There have been defined main factors, influencing the condition of the above mentioned services market.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2010 р.

Таблиця 4. Динаміка барів м. Полтави за період 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
Кількість об'єктів ресторанного господарства:						
всього, одиниць	28	24	20	20	21	75
відсотків до загальної кількості	11,6	11,6	10,9	11,4	12,3	0,7п.п.
відсотків до попереднього року	-	85,7	83,3	100,0	105,0	x
Кількість місць на об'єктах ресторанного господарства:						
всього, одиниць	798	853	743	723	848	106,3
відсотків до загальної кількості	5,7	6,3	5,8	5,6	7,1	1,4п.п.
відсотків до попереднього року	-	106,9	87,1	97,3	117,3	x
Середня кількість місць на одному об'єкті, одиниць	29	36	37	36	40	137,9

Джерело: дані Головного управління статистики в Полтавській області, власні розрахунки.

Таблиця 5. Динаміка кількості їдалень м. Полтави за період 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
Кількість об'єктів ресторанного господарства:						
всього, одиниць	96	69	60	58	53	55,2
відсотків до загальної кількості	39,7	33,5	32,8	33,0	31,0	-8,7
відсотків до попереднього року	-	71,9	87,0	96,7	91,4	x
Кількість місць на об'єктах ресторанного господарства:						
всього, одиниць	8731	8155	7531	7525	6895	79,0
відсотків до загальної кількості	61,9	60,4	58,7	57,8	57,9	-4,0п.п.
відсотків до попереднього року	-	93,4	92,4	99,9	91,6	x
Середня кількість місць на одному об'єкті, одиниць	91	118	126	130	130	142,9

Джерело: дані Головного управління статистики в Полтавській області, власні розрахунки.

Таблиця 6. Динаміка товарообороту ресторанного господарства міста Полтава за період 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
Товарооборот у фактичних цінах, тис. грн.	29899,5	33098,4	40866,4	40354,4	61319,6	205,1
Динаміка товарообороту, %	100,0	110,7	123,5	98,7	152,0	x
Товарооборот в порівнянних цінах (до 2004 р.), тис. грн.	29899,5	30365,5	36816,6	37714,4	40078,2	134,0
В % до 2004 р. в порівнянних цінах	100,0	101,6	123,1	126,1	134,0	x
Товарооборот на душу населення, грн.	96,5	107,3	133,5	132,9	203,3	210,7
Доходи на душу населення, грн.	5888,8	8252,2	10108,9	13159,5	18168,4	308,5
Частка доходів населення, витрачених на відвідування закладів ресторанного господарства, %	1,6	1,3	1,3	1,0	1,1	68,8

Джерело: дані Головного управління статистики в Полтавській області, власні розрахунки.

ОБГРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ

Інноваційна стратегія соціального розвитку Донецького регіону розглядається на основі дослідження динаміки соціально-економічних показників – доходів, витрат населення та їх заощаджень. Розроблені рекомендації стратегічного розвитку.

Ключові слова

Інноваційна стратегія, соціальна стратегія, регіон, доходи, витрати, заощадження населення.

Розвиток – це багатоаспектний процес, що містить глибокі зміни в технічній, економічній, соціальній і політичній сферах. Стратегія розвитку повинна органічно вписуватись у світове господарство, розглядатись як складова еволюції цілісної світової цивілізації.

Національна (країнова) модель розвитку належить до сучасних економічних понять та викликає активний інтерес як вчених, так і практиків. Сучасна країнова модель – це розгорнута системно-логічна, підкріплена традиціями конструкція.

Реалізація довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку України вимагає нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури інвестиційних джерел і оптимізації напрямів їх використання, відповідно до пріоритетів економічного зростання.

У сучасному світі економічний розвиток країн визначається не тільки природними ресурсами й обсягами промислового виробництва, а й сукупною здатністю суб'єктів господарювання до впровадження нових ідей з метою задоволення споживчого попиту в певних товарах або послугах. Пошук цих ідей є реакцією підприємців на зменшення доходу від своєї діяльності, яке викликане насиченням ринку відповідними товарами, а втілення цих ідей у життя залежить від ресурсних і інноваційних можливостей суб'єктів господарювання і від загального рівня науково-технічного розвитку країни.

Проблемами соціально-економічного розвитку займалися відомі закордонні вчені – Дж. Кейнс, Н. Кондратьєв, А. Маршалл, П. Самуельсон, Р. Солоу, Й. Шумпетер та інші [1-12].

Цій проблемі присвятили наукові праці такі українські дослідники, як З. Варналій, В. Геєць, В. Дорош, Л. Ємельяненко, М. Крупка, В. Онікієнко,

І. Терон, А. Чухно та інші [13-17]. Монографія В. Онікієнко, Л. Ємельяненко, І. Терон «Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України» [16] становить соціально-економічне дослідження широкого спектру теоретико-методологічних і практичних проблем вибору та реалізації стратегії інноваційного прориву як основи моделі сталого розвитку України у XXI столітті. Підходи та розробки, запропоновані авторами, ґрунтуються на результатах вивчення глобальних тенденцій економічного розвитку в умовах постіндустріального суспільства та результатах багатоаспектного аналізу інноваційного розвитку України за період її незалежності у взаємозв'язку з проблемами трудових ресурсного забезпечення новітніх постіндустріальних зрушень. У монографії «Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку» за ред. З. Варналія [15] узагальнено теоретичні засади формування регіональної політики. Висвітлено сучасний стан та тенденції економічного та соціального розвитку регіонів України. Визначено стан, проблеми та перспективи зміцнення ресурсного потенціалу регіонів України. Розкривається сутність та шляхи регулювання розвитку регіонів, удосконалення міжбюджетних відносин та пріоритети державної стратегії регіонального розвитку. Але, ці наукові праці не висвітлюють проблем соціально-економічного розвитку конкретного регіону в сучасних умовах. Тому метою статті є дослідження соціального розвитку Донецького регіону та обґрунтування соціальної регіональної стратегії.

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

– подати оцінку доходів населення Донецького регіону за 2007-2009 роки;

– проаналізовано структура витрат домогосподарств на основі вибіркового анкетування;

визначено стан заощаджень домогосподарств населення Донецького регіону в динаміці.

Для встановлення динаміки соціального розвитку регіону надзвичайно важлива оцінка доходів населення. У 2008 р. порівняно з 2007 р. номінальні доходи населення області збільшились на 38,4 % та становили 92,8 млрд. грн. За цей же період наявні доходи, які можуть бути використані населенням на придбання товарів та послуг, збільшились на 39,4 %, а реальні наявні доходи, визначені з урахуванням цінового фактору, – майже на 12 % (рис. 1).

Наявні доходи у розрахунку на одну особу за розглянутий період становили 1362 грн. на місяць проти 969 грн. у 2007 р. (у середньому по Україні – 1164 грн.). Протягом останніх років Донецька область за розміром наявного доходу на одну особу серед інших регіонів посідала друге місце (після м. Києва – 2154 грн.). Найменший доход у 2008р. зафіксовано у мешканців Закарпатської області (822 грн.), Чернівецької (868 грн.) та Тернопільської (902 грн.) (табл. 1). Незважаючи на значні темпи зростання, нижче середньої по області (2015 грн.) залишилась заробітна плата у працівників, які займаються охороною здоров'я та надають соціальну допомогу (1171 грн.), лісового господарства (1100 грн.), сільського господарства (1317 грн.), освіти (1417 грн.), оптової та роздрібної торгівлі (1372 грн.).

Якщо номінальна заробітна плата зросла на 31,3%, то реальна (з урахуванням інфляції та сплачених податків) – лише на 4,6%. В умовах економічного спаду, який розпочався у четвертому кварталі 2008 р., у грудні 2008 р. за рахунок інфляції середньостатистичний працівник нашої області втратив у середньому до 394 грн., це на 30 грн. більше всіх відрахувань з заробітної плати, які він сплачує.

Заборгованість з виплати заробітної плати на 1 січня 2009 р. по області становила 263,1 млн. грн. За 2008 р. вона зросла на 94,1 млн. грн., або у 1,6 раза. Борги з виплати заробітної плати на економічно активних підприємствах протягом 2008 р. скоротилися у 4,4 раза та становили на початок поточного року 137,6 млн. грн., це майже 52% від всієї заборгованості (решта припадає на підприємства-банкрути та економічно неактивні підприємства). Частка Донецької області у загальній заборгованості по Україні становила 23,4%.

Друга за розмірами стаття доходів – соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти. Найбільша частка в них – це пенсії. Їх підвищення цілком залежить від рівня заробітної плати, зростання та своєчасності її виплати. У цілому середня пенсія на 1 січня 2009 р. становила 1131 грн. (табл. 2). В порівнянні з початком 2008 р. вона зросла на 20,7%, це менше підвищення споживчих цін протягом 2008 р. (на 24%). Місячна потреба в коштах для виплат пенсій зросла з 1344 млн. грн. до 1595 млн. грн.

Майже всі пенсіонери отримують пенсії вище прожиткового мінімуму. Якщо на початку 2008р. їх частка сягала 90,2%, то наприкінці року вона зросла ще на 9 в. п. За два роки питома вага пенсіонерів, які отримали пенсії більше 1000 грн., зросла від 8,5% до 37,1%.

Вперше після 2000 р. було зафіксовано зниження пенсії у реальному перерахуванні. Кожен середньостатистичний пенсіонер внаслідок інфляції втратив за місяць 219 грн.

Крім таких традиційних джерел доходів населення, як заробітна плата та соціальні допомоги, зросла частка доходів, одержаних від підприємницької діяльності, які згідно з міжнародними стандартами визначаються як валовий доход, одержаний від підприємницької

діяльності, за виключенням витрат, пов'язаних з її здійсненням (проміжного споживання), податків на виробництво та імпорт, а також внесків на соціальне страхування. Питома вага таких доходів у 2008р. становила 12,5% від загальної суми.

За 2008 р. на три чверті зросли доходи населення від власності. До них належать отримані відсотки за вкладками, доходи від оренди, власності на землю, продажу майна, нерухомості, продажу іноземної валюти, одержання позик та інші. Це більш допоміжні джерела доходів, тому частка їх (3%) суттєво не впливає на матеріальний добробут населення.

Рівень інфляції у 2008 р. виявився найбільшим за останні 12 років. У середньому за рік, в порівнянні з 2007 р., споживчі ціни зросли майже на 25%, а продукти харчування подорожчали на 35,5%. Тому витрати мешканців області на придбання товарів та оплату послуг за цей період збільшились майже на 39 %. Загальні обсяги продажу споживчих товарів у роздрібній торгівлі, включаючи організовані та неформальні ринки й оборот ресторанного господарства, у 2008 р. становили по області 46 млрд. грн. У зіставленні з 2007 р. в діючих цінах продаж зріс на 39,4%, у порівнюваних – на 18,3%. Обсяг послуг, які реалізовані населенню, за цей період становив 3,7 млрд. грн. Крім того, за комунальні послуги та житло, включаючи погашення боргів попередніх періодів, населенням було сплачено 2,6 млрд. грн., що становило 94% до нарахованих сум. За 2008р. заборгованість населення за житлово-комунальні послуги збільшилась майже на 9% та на 1 січня 2009р. становила 1,6 млрд. грн. Це у 6 разів більше заборгованості із виплати заробітної плати, та приблизно у 10 разів менше суми банківських вкладів громадян і отриманих населенням кредитів (рис. 2).

Не дивлячись на очевидне зростання доходів населення, середній їх рівень залишається низьким. Це підтверджується результатами вибіркового опитування членів домогосподарств. За його результатами у 2007 р. 18% населення Донецької області мали середньодушові загальні доходи у місяць нижче прожиткового мінімуму. При цьому, згідно з проведенням опитуванням у січні 2008 р. (дані розповсюджені на всі домогосподарства області), тільки 44,6 % сімей дали оцінку рівню своїх доходів за минулий період як достатніх, 50,6 % – мали необхідні кошти для нормального харчування, однак відмовлялися собі в придбанні нехарчових товарів, та 4,8 % домогосподарств не могли забезпечити достатнього харчування. За останніми даними обстеження умов життя домогосподарств середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства у IV кварталі 2008 р., середній розмір якого становив 2,45 особи, склали 2573 грн., що на 44% більше, ніж у IV кварталі 2007р. Найбільшу частку (56,5%) сукупних витрат домогосподарства спрямували на харчування (включаючи харчування поза домом). У натуральному вигляді споживання на одну особу за місяць становило: м'яса і м'ясопродуктів – 5,9 кг; хліба і хлібопродуктів – 9,5 кг; молока і сиру (у перерахунку на молоко) – 12,4 кг; риби і рибопродуктів – 2,6 кг; яєць – 22 штуки; овочі і картоплі – 15,5 кг та ін.

Частка сукупних витрат, яку домогосподарства спрямували на оплату послуг, становила 10,6% (без урахування витрат на харчування поза домом), при цьому переважну частину становили витрати на оплату житлово-комунальних послуг. У середньому за місяць витрати домогосподарств на такі цілі, включаючи вартість пільг та субсидій, становили 251 грн., що на 28% більше, ніж у IV кварталі 2007 р.

Уповільнення зростання в останні місяці 2008 р. номінальної заробітної плати позначилось на розмірах

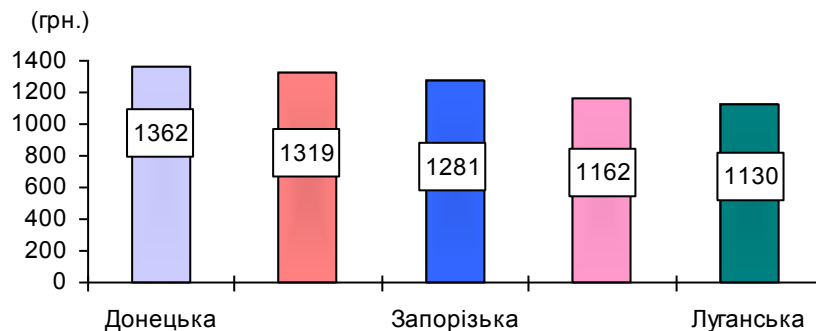


Рис. 1. Номінальні доходи населення Донецької області

Таблиця 1. Статті доходів населення Донецької області *

Стаття	2008 р.		
	усього, млн. грн.	у % до підсумку	у % до 2007 р.
Доходи, усього	92797	100,0	138,4
у тому числі:			
– заробітна плата	44542	48,0	131,7
– прибуток та змішаний дохід	11599	12,5	138,9
– доходи від власності одержані	2739	3,0	175,2
– соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	33917	36,5	145,4
Наявний дохід, усього	73871	79,6	139,4
на одну особу, грн.	16344,2	x	140,6
Із загального обсягу доходів витрачено на:			
– придбання товарів та послуг	64600	69,6	138,6
– поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	7587	8,2	137,7
– приріст фінансових активів	17829	19,2	133,0

* Розрахунок автора на основі статистичного бюлетеня за I півріччя 2009 року [18].

Таблиця 2. Статті доходів населення Донецької області

	Станом на 01.01.2007 р.	Станом на 01.01.2008 р.	Станом на 01.01.2009 р.
Середньомісячна пенсія	545,4	936,9	1131,8
Розподіл пенсіонерів за розміром призначених пенсій, % до підсумку:	100,0	100,0	100,0
до 100 грн. включно	0,1	0,1	0,0
від 101 грн. до 150 грн.	0,1	0,1	0,0
від 151 грн. до 200 грн.	0,5	0,1	0,0
від 201 грн. до 300 грн.	5,6	2,9	0,1
від 301 грн. до 400 грн.	27,3	2,4	0,5
від 401 грн. до 500 грн.	37,5	10,4	0,1
від 501 грн. до 1000 грн.	20,4	55,7	62,2
від 1001 грн. до 1500 грн.	5,6	12,9	15,9
понад 1500 грн.	2,9	15,4	21,2

Структура сукупних витрат домогосподарств у IV кварталі 2008р.

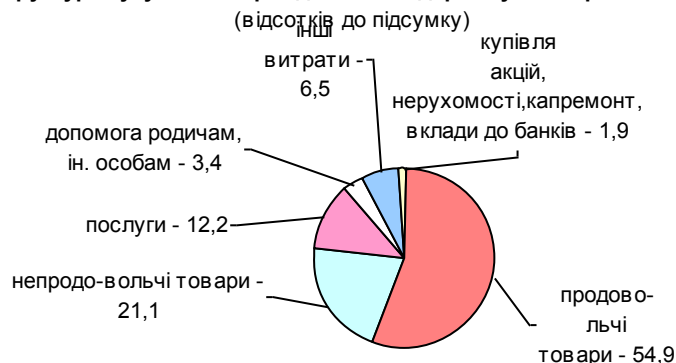


Рис. 2. Структура сукупних витрат домогосподарств у IV кварталі 2008 р.

зборів податків на доходи фізичних осіб, частка яких перевищує 80% всіх надходжень у загальний фонд місцевих бюджетів. Якщо за 9 місяців 2008 р. сума податків на доходи фізичних осіб зростає в порівнянні з відповідним періодом попереднього року на третину, то у IV кварталі – лише на 14%. Загальна сума поточних податків на доходи, майно тощо становила 5,4 млрд. грн. проти 4,2 млрд. грн. у 2007 р. Крім того, майже 2,2 млрд. грн. у 2008 р. було витрачено населенням на внески на соціальне страхування та сплату інших страхових внесків.

На 1 січня 2009 р. залишки банківських вкладів населення становили 17,1 млрд. грн. Це більше, ніж рік тому на 4,1 млрд. грн., або на 32%. В той же час протягом 2008р. динаміка змін обсягу коштів, які громадяни довірили банкам, була край суперечливою. Протягом січня-серпня 2008р. спостерігалось стабільне зростання вкладів. Однак, починаючи з вересня та до кінця 2008 р., населенню було повернуто 9,2 млрд. грн. вкладів у національній валюті.

Загалом вклади в національній валюті за 2008 р. зросли на 7%, в іноземній валюті у перерахуванні на гривневий еквівалент – у 1,8 рази (на 3,5 млрд. грн.). Дві третини річного приросту вкладів в іноземній валюті припадає на IV квартал 2008 р. і пов'язані винятково з подорожчанням валюти відносно з гривні.

Проведене дослідження соціального розвитку Донецького регіону показало, що:

- протягом 2007-2008 років Донецький регіон за розміром наявного доходу на одну особу серед інших регіонів посів друге місце;
- основним джерелом доходів населення була заробітна

платня;

- частка Донецького регіону у загальній заборгованості з виплати заробітної плати по Україні становила 23,4%;
- внаслідок інфляції спостерігається негативна тенденція зниження пенсії у реальному перерахуванні (219 грн. за місяць);
- рівень інфляції у 2008р. виявився найбільшим за останні 12 років;
- 18% населення Донецького регіону мали середньодушові загальні доходи у місяць нижче прожиткового мінімуму; найбільшу частку (56,5%) сукупних витрат домогосподарства витратили на харчування;
- у Донецькому регіоні з 4,666 млн. чоловік населення, 3,2 млн. чоловік – пільговики.

Соціально-економічна ситуація в Донецькому регіоні характеризується нестабільністю і негативними тенденціями. Виходячи з цього, потрібно забезпечити такий розвиток економічного регіону, який дозволив би забезпечити збільшення доходів і зміцнити ринкові позиції регіону. Для цього потрібно:

- розробити стратегію інноваційного розвитку, складовою частиною якої є соціальна стратегія;
- створити на регіональному рівні середовище, яке стимулює інноваційний підхід у всіх сферах життєздатності;
- ліквідувати дисбаланс усієї системи економіки і управління регіону.

Залишки вкладів фізичних осіб на рахунках банків і банківських установ, млрд.грн.

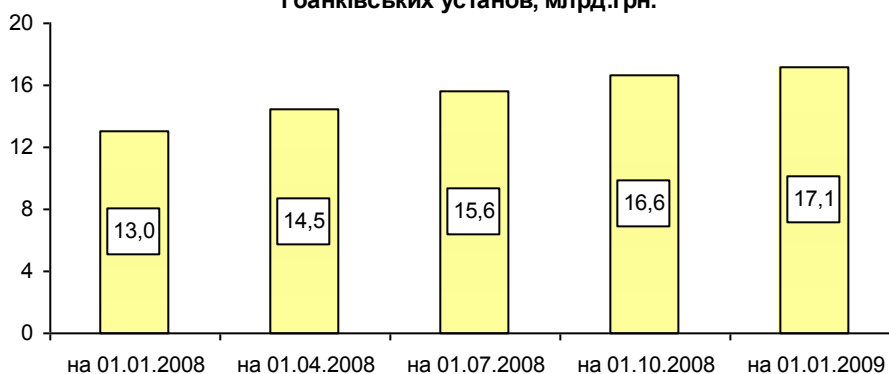


Рис. 3. Залишки вкладів фізичних осіб на рахунках банків і банківських установ

Список літератури

1. Кейнс, Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег*. [Текст] / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
2. Кондратьев, Н. Д. *Проблемы экономической динамики* [Текст] / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
3. Маршалл, А. *Принципы экономической науки* [Текст] / А. Маршалл [Т.1.: Пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.
4. Маршалл, А. *Принципы экономической науки* [Текст] / А. Маршалл [Т.2.: Пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
5. Маршалл, А. *Принципы экономической науки* [Текст] / А. Маршалл [Т.3.: Пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1993. – 351 с.
6. Samuelson, P. A. *Dynamic Process Analysis. A Survey of Contemporary Economics* [Text] / P. A. Samuelson. – Vol. I, H. S. Ellis, ed., Philadelphia. 1948. – 352 p.
7. Samuelson, P. A. *Foundations of Economic Analysis* [Text] / P. A. Samuelson. – Cambridge, 1947. – P. 284.
8. Samuelson, P. A. *The Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration* [Text] / P. A. Samuelson. – *Review of Economics and Statistics*. – 1939. – May.
9. Solow, R. A. *Contribution to the Theory of Economic Growth* [Text] / R. Solow // *Quarterly Journal of Economics*. – 1956. – February. – P. 65-94.
10. Солоу, Р. *Перспективы теории роста* [Текст] / Р. Солоу // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1996. – № 8. – С. 69-77.
11. Schumpeter, J. A. *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process* [Text] / J. A. Schumpeter. Vol. I, II. N.-Y. – L., 1939.
12. Шумпетер, Й. *Теория экономического развития* [Текст] : [Пер. с нем.] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
13. *Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку* [Текст] : монографія / За ред.З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.

-
14. Геєць, В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття [Текст] / В. Геєць // *Банківська справа*. – 2003. – № 4. – С. 3-32.
 15. Крупка, М. Проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації / М. Крупка, В. Дорош // *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. – Вип. 19.– С. 62-72.
 16. Онікієнко, В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України : монографія / В. В. Онікієнко, Л. М. Ємельяненко, І. В. Терон – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2006. – 480 с.
 17. Чухно, А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
 18. Доходи та витрати населення Донецької області за 1 півріччя 2009 року [Текст] / Головне управління статистики у Донецькій області // *Статистичний бюлетень*. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 22 с.

РЕЗЮМЕ

Туриянска Марія

Обоснование инновационной стратегии социального развития Донецкого региона

Инновационная стратегия социального развития Донецкого региона рассматривается на основе исследования динамики социально-экономических показателей – доходов, расходов населения и их сбережений. Разработаны рекомендации стратегического развития.

RESUME

Turiyanska Maria

Ground of innovative strategy of social development of Donetsk region

Innovative strategy of social development of the Donetsk region is examined on the basis of research of dynamics of socio-economic indexes – profits, charges of population and their economies. Recommendations of strategic development are developed.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2010 р.

Михайлина ФАРІОНкандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет**Тетяна ВЕРГЕЛЕС**кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет**ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛЬНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН В УКРАЇНІ***Розглянуто особливості діяльності спеціальних економічних зон в Україні.***Ключові слова***Спеціальні економічні зони, території пріоритетного розвитку.*

Актуальність теми даного дослідження залишається вагомою в умовах реформування економіки України. Проблема трансформації планово-директивної економічної системи у відкриту ринкову привернула у нашій державі увагу до питання швидкої заміни застарілої господарської структури, розвитку сучасних пріоритетних галузей, зростання потенціалу регіонів, надбання передового науково-технічного та організаційного досвіду.

Дослідженнями проблем, пов'язаних із особливостями і перспективами вільних економічних зон в Україні, а також окремих аспектів їх діяльності займаються багато українських вчених: В. Дергачов, М. Долішній, І. Коропецький, О. Кузьмін, О. Передрій, В. Пила, А. Рум'янцев, О. Соїна, А. Філіпенко, О. Чмир, І. Школа та інших. У їх роботах обґрунтована необхідність та доцільність запровадження ВЕЗ в умовах реформування господарства, розглянуто шляхи адаптації світових характеристик розвитку зон до національних умов, визначено особливості формування цих зон для економік перехідного типу.

Значний науковий та пізнавальний інтерес викликають і праці із цієї проблематики російських учених С. Вороніна, А. Кузнецова, Н. Смородинської, Ю. Степанова, В. Шитова. В інших зарубіжних країнах потрапило до сфери уваги науки із середини 1970-х років – під час бурхливого зростання цих зон, особливо у країнах «третього світу». Проблеми діяльності вільних економічних зон (далі ВЕЗ) розглядають такі зарубіжні вчені, як Л. Ханьчуан та Ч. Цзяньпін (Китай), І. Полулях та Е. Лоувен (Німеччина), Я. Монкевич (Польща), Ж. Дюшен і А. Базель (Франція), Р. Болін і А. Менделовіц (США).

Метою нашого дослідження є:

виявлення особливостей у функціонуванні вітчизняних ВЕЗ й аналіз результатів їх діяльності; розгляд перспектив у функціонуванні ефективних ВЕЗ та причин, що перешкоджають цьому.

Міжнародне співтовариство називає економіку України цікавим словом «транзитна». Це – перехідний тип економіки, від добре знайомого «командно-адміністративного» методу управління до іншого, теж чітко окресленого й найбільш поширеного – ринкового. Незаперечним елементом «транзитної» є те, що остання потребує вливання міжнародних інвестицій. Для того, щоб зацікавити інвестора прийти на свій ринок, держава створює умови, які сприяють отриманню суттєвих прибутків від зробленої інвестиції. У зв'язку з цим було прийнято низку законів у податковій, митній та інших сферах, спрямованих на це. Водночас, із метою збільшення привабливості інвестиційного клімату в Україні було прийнято ряд інших нормативних документів, що безпосередньо створювали «території» чи «зони», де інвестор знайшов напрочуд привілейовану позицію, маючи можливість отримувати надприбутки [7, с. 44].

Спеціальна економічна зона (далі СЕЗ) – це частина національної території країни, на якій встановлюють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування законодавства країни, зорієнтований на посилення зовнішньоекономічних зв'язків шляхом активного стимулювання процесу залучення іноземного капіталу [2, с. 30]. Відомо не менше тридцяти різних визначень цього явища і багато термінів, що відповідають йому. Найпоширенішими з них є терміни «вільна економічна зона» (ВЕЗ) та «експортно-виробнича зона» (ЕВЗ).

Перший найточніше відображає той ключовий момент, що зона становить економічне, а зовсім не політичне, соціальне чи інше утворення з вільним (спрощеним стосовно національної економіки та максимально наближеним до світової) режимом підприємницької діяльності. Другий термін широко популяризує економічна наука, найактивніше використовують у практиці країн, що розвиваються, які є лідерами за чисельністю ВЕЗ, а також офіційно використовують ряді міжнародних організацій, у т. ч. в Міжнародній Організації Праці, Центрі ООН по Транснаціональних Корпораціях, Всесвітній Асоціації ВЕЗ.

Світова практика організації і функціонування спеціальних економічних зон свідчить, що їх створюють для досягнення різноманітних цілей [1, с. 10], а саме для глибшого введення країни у процес розвитку міжнародного поділу праці. Йдеться про збільшення випуску конкурентоспроможної продукції на експорт і забезпеченні таким шляхом зростання їхніх валютних надходжень. І ця логіка цілком зрозуміла. Якщо країна з якихось причин не може забезпечити широке відкриття економіки для іноземних підприємницького чи капіталу, вдатися до стимулювання експортної експансії, то спроможна це зробити в рамках вільних економічних зон, коли її уряд має можливість створити сприятливіший інвестиційний клімат для іноземних вкладників; для насичення внутрішнього ринку зацікавленої країни високоякісною продукцією, насамперед імпортозамінюючими товарами. Для досягнення цієї мети на анклавній території за допомогою іноземного капіталу організують імпортозамінююче виробництво; для глибокого введення в МРТ не тільки у виробництві, а й у галузі туризму, культури і санаторно-курортної сфери, що, втім, також веде до збільшення валютних надходжень; для навчання та підготовки кваліфікованих робітників, інженерів, господарських і управлінських кадрів, а також стимулювання економічного розвитку якоїсь території чи конкретної галузі виробництва.

В Україні спеціальні економічні зони функціонують у дев'яти регіонах, в яких діє спеціальний режим інвестиційної діяльності [6, с. 1]: в Автономній Республіці Крим (7 районів); у Донецькій області (22 міста і 5 районів); Волинській (3 міста і 9 районів); Закарпатській; Луганській (6 міст і 3 райони); Чернігівській області (7 районів), у містах Шостка і Харків. Найвідоміші серед них – «Донецьк» у Донецькій області, «Славутич» у Київській, «Курортполіс Трускавець», «Яворів» у Львівській, «Миколаїв» у Миколаївській області. Діють спеціальні економічні зони зовнішньоторговельної спрямованості – «Азов», «Закарпаття», «Інтерпорт Ковель», «Рені», «Порто-Франко» Одеського морського торговельного порту, «Порт Крим», а також Південнокримська експериментальна зона «Сиваш».

Процес формування в Україні законодавства про вільні економічні зони (ВЕЗ) та впровадження територій пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності (ТПР) найінтенсивніше відбувався у 1999-2004 рр. [3, с. 5]. Правовий режим ВЕЗ в Україні визначений, насамперед, Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13 жовтня 1992 р. Цей Закон визначає порядок створення та ліквідації і механізм функціонування спеціальних (вільних) економічних зон на території України, загальні правові й економічні основи їх статусу, а також загальні правила регулювання відносин суб'єктів економічної діяльності цих зон із місцевими радами народних депутатів, органами державної виконавчої влади.

Важливе значення для активізації підприємницької

діяльності, нарощування експорту товарів і послуг та прискорення соціально-економічного розвитку регіонів шляхом створення ВЕЗ має постанову Кабінету Міністрів України «Про Концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні» від 14 березня 1994 р. № 167, якою зазначено Концепцію було схвалено.

Законодавством України дозволено створювати: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі, туристично-рекреаційні, страхові, банківські зони тощо. За функціональними ознаками всі різновиди зон можна віднести до п'яти типів: зовнішньоторговельні, торговельно-виробничі, науково-технічні, туристично-рекреаційні й банківсько-страхові (офшорні). ВЕЗ можуть займати різну за розміром територію та охоплювати будь-яку кількість суб'єктів підприємництва. Спеціальні (вільні) економічні зони, незалежно від типу, що розміщуються на незаселеній території розміром до 500 га і мають лише об'єкти забезпечення життєдіяльності ВЕЗ, належать до локальних або точкових зон. Метою створення ВЕЗ в Україні є прискорення соціально-економічного розвитку регіонів розташування, залучення зовнішніх інвестицій, створення нових робочих місць та розв'язання проблем використання незайнятого працездатного населення, активізація підприємницької діяльності, стимулювання експортоорієнтованого (або імпортозамінюючого) виробництва, залучення і впровадження новітніх технологій, підвищення ефективності використання місцевих природних ресурсів [3, 4].

Чинним законодавством передбачено формування принаймні двох категорій вільних економічних зон. Перші мають чітко визначену спеціалізацію, їх започатковують на базі портів та в прикордонних районах («Азов» у Маріуполі, «Порт Крим» у Керчі, «Порто-Франко» в Одесі, ВЕЗ у м. Рені, «Закарпаття» та «Інтерпорт Ковель»). Діяльність підприємств у цих зонах зводиться здебільшого до невеликої обробки вантажів, фасування і пакування товарів. Позитивним результатом функціонування таких ВЕЗ є поживлення економічної діяльності, збільшення обсягу легально ввезених вантажів – за рахунок спрощення митних процедур у межах чітко відокремленої території та їх здешевлення для покупців. До цієї групи можна віднести також ВЕЗ рекреаційного типу «Курортполіс Трускавець». Друга категорія – зони, що створюють у депресивних регіонах із високим рівнем безробіття (наприклад, «Славутич», «Яворів», «Миколаїв»). На відміну від вільних економічних зон, території пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності відрізняються територіальною розмитістю і непрозорістю управління. Стандартний набір пільг містить часткове звільнення суб'єктів ВЕЗ (ТПР) від сплати податку на прибуток, мита та ПДВ, в ряді випадків – пільговий режим сплати податку на землю або державні гарантії захисту інвестицій. Окрім того, уряд встановлює перелік імпортованих сировини, матеріалів, устаткування чи обладнання, що можна ввозити для реалізації інвестиційних проектів на пільгових умовах. Підприємство періодично звітує перед податковою, митною службами й адміністрацією ВЕЗ про цільове використання імпорту. Уряд визначає також перелік пріоритетних видів діяльності, що передбачає надання пріоритетного статусу певним базовим галузям економіки. Таке штучне підвищення зацікавленості потенційних інвесторів вкладати гроші в ті чи інші підприємства поглиблює і без того значні структурні диспропорції вітчизняної економіки.

Чи доцільним є функціонування СЕЗ в Україні? Навколо цього питання – багато суперечностей. Позиція

«проти» базована на таких аргументах. Результати діяльності територій зі спеціальним режимом оподаткування виявилися досить неоднорідними та не завжди виправдали очікування. За весь період функціонування СЕЗ і ТПР очікували досягти наступних показників: залучення інвестицій – понад 17,1 млрд. дол. (фактично – 2,1 млрд., або 12,2% від запланованого); створення нових та збереження наявних робочих місць – 387,4 тис. (фактично – 137,7 тис., або 35,5% від запланованого). Загалом обсяг спецрежимів внутрішніх та зовнішніх інвестицій, що використали суб'єкти, становив 9,8 млрд. грн. при розмірі наданих податкових пільг 8,4 млрд. грн. Найбільше інвестицій залучено у Донбас – 53,7% від загального обсягу. Лише чверть із них – іноземні. Решта пов'язані з реінвестуванням прибутку вітчизняними підприємствами [8, с. 95]. При цьому більша частка проектів припадала на традиційні для України галузі – металургію, будівництво, вугільну промисловість. Окрім того, вільні економічні зони часто використовували для реалізації сумнівних схем імпорту (наприклад, м'яса).

Відомо, що МВФ наполягає на закритті деяких українських спеціальних економічних зон, посиляючись на їх суттєву відмінність від світових стандартів. Завдяки СЕЗ та ТПР депресивні території проінвестовані на 678 млн. дол. Темпи економічного зростання в минулому та позаминулому році становили там 27,8 % (у середньому в Україні – близько 10 %), обсягів виробництва – 300 % (відповідно – 113 %). За минулий рік у зонах створено 70,4 тис. робочих місць із середньою зарплатою, що перевищує 150 доларів. Словом, офіційна статистика налаштована оптимістично. Проте згідно з урядовими даними, із 7,1 млрд. грн. продукції, виробленої у вільних економічних зонах, лише третю частину (переважно сировина) експортують. Усе інше (як правило, імпортне продовольство чи товари зі завезених комплектуючих) продають в Україні із безпрецедентними податковими пільгами [5, с. 10]. У зв'язку з цим уряд запропонував Верховній Раді уточнити тлумачення термінів «устаткування» і «комплектуючі вироби». Багато підприємців зважили, що імпорт товарів через СЕЗ (законодавством передбачено наявність вільних митних зон та портів, митних складів і транзитних зон, де товари не обкладають податками), – найприбутковіша справа. Тобто ВЕЗ, ТПР, СЕЗ в Україні перетворилися на офіційне «вікно» для спрощеного, безмитового ввезення товарів. Замість очікуваних технологій, венчурного капіталу та інвестицій в інновації до ВЕЗ ввозять звичайний товар, переважно продукти харчування. Через ВЕЗ та ТПР завозять 96% імпортного м'яса і харчових субпродуктів, 56% свинини, 17% птиці, й це на тлі «кризи перевиборництва» такої продукції в Україні. Ще однією проблемою у функціонуванні вітчизняних ВЕЗ та ТПР є толінг. Тимчасовий власник вивозить значну частину доходу, не оновлюючи основні фонди, що, врешті-решт, призводить до передчасного зносу устаткування. При цьому бюджет не отримує податків, які держава могла б витратити на програми відбудови виробництва.

Прихильники СЕЗів навпаки стверджують, що зони позитивно впливають на економіку та інвестиційний клімат. За даними Інституту регіональних досліджень НАН України, станом на 01.01.2005 р. від початку функціонування органів управління СЕЗ та ТПР затверджено 768 інвестиційних проектів, у т. ч. на ТПР – 556, у СЕЗ – 212, загальна кошторисна вартість яких становить 6,67 млрд. дол. США. Найбільшу частку в освоєних інвестиціях становить обладнання – 5,2 млрд. грн. (53,1%), кошти – 1,5 млрд. (15,3%), сировина та матеріали – 0,87 млрд. грн. (8,9%). Створено 52,1 тис. та збережено 85,5 тис. робочих місць; реалізовано товарів,

робіт, послуг на 45,4 млрд. грн., зокрема на експорт – 15,8 млрд. грн. (34,8% від загального обсягу реалізованої продукції). У 2000–2004 рр. збільшення інвестицій випереджало зростання ВВП у середньому в 2,5 раза. У 2005 р., зі скасуванням СЕЗ, це співвідношення знизилося до 0,7. Зафіксовано загальну позитивну динаміку інтегрованої питомої ваги розвитку СЕЗ у комплексі загальнонаціональної економіки. З 1994 до 2003 р. вона збільшилася з 1,9 до 7,31%. Середнє значення для регіонів, у яких розміщені СЕЗ, за 1999–2002 рр. зросло з 5,98 до 9,81%. Лідерами стали Закарпатська, Донецька, Львівська області, АР Крим та Київ.

СЕЗ у їхньому нинішньому вигляді мають серйозні системні вади. Але це означає, що такі зони треба не забороняти, а вдосконалювати як апробований світовою практикою інструмент селективного стимулювання ділової та економічної активності. Незважаючи на суперечність звітів місцевих урядів, даних МВФ, наочного аналізу функціонування вільних економічних зон, право на їх існування доведено зразками позитивних прикладів інших країн.

Євроінтеграційний вибір України, задекларований на найвищому владному рівні, відкриває для вітчизняної економіки нові можливості й, водночас, ставить її перед серйозними викликами. Один із них полягає у необхідності забезпечення рівних конкурентних умов для суб'єктів підприємницької діяльності на всій території країни, що, своєю чергою, потребує критичного перегляду практики надання державної допомоги (у формі податкових пільг, субсидій та інших преференцій) окремим підприємствам чи навіть секторам економіки в умовах функціонування СЕЗ та ТПР. Значна перешкода ефективному розвитку території зі спеціальним інвестиційним режимом – те, що в Україні нема єдиної, науково обґрунтованої програми розвитку спеціальних економічних зон, узгодженої зі загальнонаціональною концепцією реформування економіки, внаслідок чого їх створення не розглядається з позицій поступального розвитку економіки загалом. Окрім того, характер та умови функціонування українських СЕЗ суперечать деяким вимогам ЄС, чим гальмується процес реалізації євроінтеграційних прагнень держави.

У процесі входження України в зону вільної торгівлі з ЄС та подальшої євроінтеграції питання адаптації спеціальних економічних зон до європейських стандартів є одним із найскладніших. Режим СЕЗ не відповідає вимогам європейського законодавства щодо обсягів і форм державної допомоги та потребує змін відповідних норм у національному законодавстві. Натомість, контраргументом є те, що у рамках зон значна кількість інвесторів уже розпочала свою діяльність, отримавши на тривалий період законодавчі гарантії незмінності пільгових умов взамін на зобов'язання щодо обумовлених обсягів інвестицій та створення визначеної кількості робочих місць. Відповідно, дострокове позбавлення інвесторів набутих прав на пільги буде незаконним та призведе до виплат значних сум компенсацій із державного бюджету. Таким чином, аналізуючи міжнародний досвід функціонування спеціальних економічних зон, можна зробити висновок, що для України особливої пріоритетності набуває питання підвищення ефективності застосування СЕЗ як інструменту інвестиційної та регіональної політик. Адже досі ігнорували системний підхід державних органів влади до розв'язання цієї проблеми. Критичне осмислення іноземного досвіду, підсилене комплексним аналізом стану справ у вітчизняних СЕЗ, сприятиме виробленню адекватних заходів державної політики у цій сфері й активізації в Україні євроінтеграційних процесів.

Незважаючи на певні позитивні досягнення практики функціонування СЕЗ і ТПР, доводиться констатувати, що загалом результати діяльності територій зі спеціальним режимом оподаткування виявилися сумнівними та не виправдали окреслених для них завдань. За весь період функціонування СЕЗ і ТПР очікували досягти таких показників: залучення інвестицій – понад 6,3 млрд. дол. США (фактично, за станом на 01.04.2007 р. – 3,4 млрд., або 53,5% від запланованого згідно зі затвердженими інвестиційними проектами); створення нових та збереження наявних робочих місць – 163,6 тис. (фактично – 140,6 тис., або 85,9% від запланованого). При цьому спостерігається значна нерівномірність у рівні досягнення очікуваних результатів між окремими СЕЗ і ТПР. Так, у СЕЗ “Порт Крим” залучено інвестицій 1,0% від очікуваних та створено робочих місць 1,1% від очікуваних; у СЕЗ “Рені” – 0,5% і 31,0% відповідно. Водночас, наприклад, для СЕЗ “Миколаїв” ці показники становлять 137,1% і 100,0%; для ТПР Закарпатської області – 198,9% і 237,9%; для ТПР Житомирської області – 117,8% і 83,8% від запланованого.

Несистемність і неадекватність пільгових режимів між СЕЗ і ТПР до їхніх функцій призвели до того, що сьогодні переважна більшість інвестиційних проектів, що схваленими до реалізації ради з питань СЕЗ та ТПР, реалізують саме за рахунок ТПР (хоча законодавчо території пріоритетного розвитку були передбачені лише як своєрідний додаток до спеціальних економічних зон у зв'язку з можливою територіальною віддаленістю різних структурних підрозділів одного виробництва).

Крім зазначених, найвагомішими аргументами для твердження про низьку ефективність діяльності СЕЗ і ТПР в Україні є [4, с. 22–27]:

1. Низька частка інвестицій у високі технології у СЕЗ і ТПР (лише близько 5% від їх загального обсягу), хоча розвиток і впровадження у виробництві високих технологій становив одну з цілей їх функціонування.

2. Вивезення значної частини доходу без реінвестування в основний капітал, що призводить до передчасного зносу устаткування, виснаження ресурсів. При цьому органи державного управління не мають змоги фінансувати відповідні програми з відбудови виробництва через відсутність значної частини бюджетних надходжень із цих територій в умовах пільгового оподаткування.

3. Незначні обсяги залучених іноземних інвестицій (частка іноземних інвестицій – менше третини загального обсягу інвестицій у СЕЗ). Лише 10% прямих іноземних інвестицій в Україну припадає на СЕЗ і ТПР.

4. Наявність оберненої залежності між розміром податкових пільг і обсягами інвестицій. Так, протягом 2000–2005 рр. (у 2005 р. було скасовано пільговий режим для СЕЗ) сума наданих державою пільг зросла більше ніж у 3,3 раза, а податкові надходження – лише у 1,5 раза. Крім того, для територій пріоритетного розвитку характерне переважне розміщення інвестиційного капіталу в обласних центрах та великих містах, що суперечить одній із основних функцій ТПР – подолання депресивності та забезпечення повноцінного використання потенціалу і рівномірного розвитку регіону.

5. Використання СЕЗ і ТПР як „легального” інструменту мінімізації импортних податків і зборів та суттєвого зниження собівартості виробництва товарів, у зв'язку з чим підприємства, що реалізують інвестиційні проекти, використовуючи преференційні умови діяльності, мають вигідніші стартові умови, порівняно з іншими вітчизняними виробниками, які працюють без усяких податкових пільг, погіршуючи тим самим конкурентне середовище на ринку.

6. Діяльність СЕЗ і ТПР не тільки не сприяє наповненню державного і місцевих бюджетів, а й із урахуванням пільг, спричиняє значні втрати. У цілому, за станом на 01.04.2007 р. з початку функціонування суб'єкти СЕЗ і ТПР одержали податкових пільг на 10,4 млрд грн, а обсяг надходжень до бюджету становив 8,1 млрд. грн. Це зумовлено вкрай низькою бюджетною ефективністю зареєстрованих у них інвестиційних проектів. Так, у середньому зі СЕЗ та ТПР від кожної гривні пільг держава отримувала лише 78 копійок бюджетних надходжень, а для деяких зон та територій цей показник ще нижчий. Наприклад, для СЕЗ “Донецьк” він становив 6 копійок на гривню пільг; СЕЗ “Славутич” – 24 копійки; ТПР Волинської області – 48 копійок. Найбільша серед СЕЗ частка пільг припадала на СЕЗ “Донецьк” (76%), а частка надходжень до бюджету становила лише 8%. Водночас, наприклад, СЕЗ “Закарпаття” при частках надходжень до бюджету та пільг 61,9% і 16,6% відповідно, має високий показник бюджетної ефективності – 2,19 грн./грн.; для СЕЗ “Азов” характерні показники 4,2%, 0,2% і 15,51 грн./грн. відповідно. Найвищий показник бюджетної ефективності у ТПР м. Шостка Сумської області – 49,68 грн. надходжень на 1 грн. податкових пільг. Зловживання пільгами виявлялося також у несплаті акцизних і митних платежів, ігноруванні процедур сертифікації якості та відповідності.

7. Наявність пільгових умов господарської діяльності в рамках СЕЗ і ТПР створює передумови для тінювих операцій і незаконної діяльності, а також таких видів діяльності, які виходять поза межі специфікації СЕЗ і ТПР. В умовах функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності створюються можливості участі у приватизації підприємств через підставних осіб іноземного підприємця, спекуляції акціями, відкриття і реєстрації “фірм-одноденок” для разових (як правило, незаконних) операцій. Є також серйозне підґрунтя для зловживань службовим становищем і корупції в різних органах державної влади, до функцій яких належить прийняття рішень стосовно реєстрації інвестиційних проектів, умов інвестування, оподаткування тощо.

8. Діяльність українських СЕЗ і ТПР не має схвальних відгуків у міжнародних економічних і політичних колах. Більше того, наявність преференційних територій та виробництв значним чином перешкоджає інтеграційним прагненням України через нерівність стартових умов вітчизняних виробників і потенційних імпортерів.

Законодавча база діяльності СЕЗ, ТПР, технопарків потребує впорядкування та вдосконалення. Закон «Про загальні принципи створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», прийнятий у 1992 р., визначає лише загальні принципи їхньої роботи та не задає критеріїв ефективності. А рамкового закону про ТПР взагалі нема. Території пріоритетного розвитку, які, за визначенням, мали б залучати інвестиції у депресивні регіони, не отримали законодавчо визначених критеріїв. Тому, статус ТПР могли отримати всі бажаючі за інвестицію або «інвестицію» 250 тис. дол. СЕЗ і ТПР створювали «вручну». Особливості більшості зон, у т. ч. податковий режим, були визначені окремими законами або указами президента. Якихось специфічних вимог до компаній, що бажали стати суб'єктами спеціального податкового режиму, не висловлювали. Потенційний інвестор мав лише надати бізнес-план на розгляд адміністрації спецзони. Це не могло не вносити певної суперечливості в законодавчу базу і зрештою стало підґрунтям для критики СЕЗ як «чорних дірок із відкачування бюджетних ресурсів».

Низька активність іноземців пояснюється нестабільністю умов ведення бізнесу в Україні загалом і в

спецономах зокрема. Наприклад, у 1999 р. було запроваджено мораторій на створення нових СЕЗ та ТПР, а згодом – і на нові інвестпроекти в межах наявних зон. Такі законодавчі кульбіти, звісно ж, унеможливають для інвесторів отримання прибутку не тільки у довготерміновій, а й навіть у короткій перспективі. А наші СЕЗи до виробництва та експорту високотехнологічної продукції відношення фактично не мали. Ще один аргумент. Результати досліджень Ради з вивчення продуктивних сил України засвідчили, що жодних бюджетних трансфертів на розвиток зональних утворень взагалі не було здійснено. Насправді це не досягнення, а одна з причин низької ефективності СЕЗ. Наприклад, Китай «...зміг залучити інвесторів тільки після виконання величезної будівельної програми зі створення у своїх СЕЗ найсучаснішої інфраструктури: дороги, зв'язок, готелі. До 80% усіх затрат лягли на бюджет країни, а іноземні інвестиції прийшли у ВЕЗ після створення необхідних для ведення бізнесу умов». А Україна? Україна, по суті, кинула СЕЗи напризволяще, не здійснивши відповідного контролю за реалізацією проектів. І це чомусь стало приводом стверджувати про невідповідність світового досвіду до українських умов. А це означає, що навіть такі обсяги виконання проектів у СЕЗ і на ТПР дали відчутний позитивний ефект для економіки України та окремих регіонів. А якби були виконані всі? Діяльність «зон» має підлягати постійному, жорсткому контролю і моніторингу. До функціонування СЕЗ і ТПР треба підійти виважено, з урахуванням ефективності реалізації

конкретних інвестиційних проектів. За підсумками попереднього періоду зафіксовано значну нерівномірність результатів між окремими СЕЗ і ТПР. Так, у СЕЗ «Порт Крим» залучено інвестицій 0,2% від очікуваного та організовано робочих місць 0,3% від очікуваного; у СЕЗ «Донецьк» – 1,2 і 3,2% відповідно; у ТПР м. Шостка – 0,7 і 24,8% відповідно; у ТПР Луганської області – 2,9 і 23,2% відповідно. Водночас, наприклад, для СЕЗ «Яворів» ці показники становлять 23,7 і 102,4% відповідно; для СЕЗ «Порто-франко» – 24,8 і 160,4%; для ТПР Волинської області – 55,9 і 45,2% від запланованого.

Оптимально поєднати контролюючу і стимулюючу роль держави в економіці можна через запровадження промислових парків, які будуть організовані не за територіальним, а за функціональним принципом і в частині реалізації інвестиційних проектів діятимуть аналогічно до технопарків. Метою діяльності промпарків має стати модернізація наявних та створення нових виробництв [6, с. 1]. Стимулюючим механізмом у рамках промислових парків є надання пільг не територіям, а під реалізацію конкретних проектів. Це зробить діяльність промпарків водночас ефективною і прозорою та доступною для державного контролю і незалежного аудиту на будь-якій стадії.

СЕЗ, ТПР, технопарки – це конкретні інструменти економічного зростання. І, як і будь-який інший інструмент, вони потребують певної майстерності у володінні ними. Чиясь неосвідченість не повинна ставати на заваді економічного прогресу.

Список літератури

1. Барчан, Г. О. Проблемы создания свободных экономических зон в Украине [Текст] / Г. О. Барчан // Персонал. – 2008. – № 5. – С. 10-15.
2. Бідзюра, І. П. Вільні економічні зони як інструмент актуалізації регіональної політики України [Текст] / І. П. Бідзюра // Трибуна. – 2004. – № 7-8. – С. 30-31.
3. Ведькал, В. А. Правовий режим спеціальних (вільних) економічних зон в Україні [Текст] / В. А. Ведькал, О. П. Гузенко, А. О. Чигрін // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 9. – С. 3-6.
4. Гуренко, С. І. СЕЗ і ТПР в Україні: бути чи не бути? [Текст] / С. І. Гуренко та ін. // Економіст. – 2003. – № 4. – С. 22-28.
5. Дацишин, М. В. Спеціальні економічні зони і території пріоритетного розвитку України [Текст] / М. В. Дацишин, Р. І. Дацків // Економічні ЕСЕ. – 2007. – № 19.
6. Іваненко, О. В. Спеціальні економічні зони: світовий досвід і досвід України [Текст] / О. В. Іваненко // Вісник центру. – 2009. – № 72.
7. Літвінчук, І. А. Мета створення вільних економічних зон в Україні [Текст] / І. А. Літвінчук // Митна справа. – 2004. – № 5. – С. 44-47.
8. Мандибур, В. О. Сутність, концептуальні принципи та особливості функціонування спеціальних економічних зон [Текст] / В. О. Мандибур, В. В. Опанасик // Економіст. – 2003. – №3. – С. 92-95.
9. Наказ про затвердження критеріїв оцінки, основних параметрів та показників діяльності спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності [Текст] // Офіційних вісник України. – 2005. – № 8. – С. 264-302.

РЕЗЮМЕ

Фарион Михайлина, Вергелес Татьяна

Особенности и перспективы деятельности специальных экономических зон в Украине

Рассмотрены особенности деятельности специальных экономических зон в Украине.

RESUME

Farion Mykhaylyna, Vergeles Tetyana

Features and prospects of activity of the special economic areas are in Ukraine

The features of activity are considered special economic areas in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2010 р.

Іван ФАРІОН

доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет

Леонід САВЧУК

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Розглянуто роль і значення інфраструктури в активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на регіональному рівні. Окреслено основні проблеми становлення і розвитку інноваційної інфраструктури в західних областях України. Наведено пропозиції посилення впливу територіальних органів управління на формування інноваційної інфраструктури регіону.

Ключові слова

Регіон, інноваційна інфраструктура, регіональна інноваційна система, сервісно-логістичні центри.

Процес реалізації задекларованого на всіх рівнях державного управління в якості пріоритетного інноваційного напрямку розвитку економіки України залишає бажати кращого. Одна з головних причин - недостатнє інфраструктурне забезпечення на регіональному рівні. Окреслена проблема особливо актуальна для західних областей України, які необґрунтовано вважаються найменш привабливими для інвестування. Разом з тим аналіз показує, що належне інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання сприятиме зростанню економічного потенціалу досліджуваного регіону.

Протягом останніх років спостерігається значна активізація науково-теоретичних і прикладних досліджень проблем активізації інноваційної діяльності економічних агентів на регіональному рівні, що знайшло гідне відображення в працях таких визнаних науковців, як В. Власов, О. Гаврилюк, В. Головатюк, В. Коюда, Я. Крупка, О. Механік, Т. Мізко, Т. Пасічник, Ю. Пахомов, О. Рубан, П. Саблук, В. Соловйов, Л. Чернівська та інших. Однак окреслена проблема внаслідок своєї важливості, складності і багатогранності потребує подальшої деталізації і вивчення, особливо щодо питань інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на рівні адміністративних територіальних утворень з урахуванням місцевих особливостей.

Метою даної статті є аналіз системи інфраструктурної складової територіального управління інноваційними процесами і розробка на

цій основі пропозицій щодо її покращення в напрямку забезпечення подальшого розвитку економіки регіону шляхом активізації інноваційно-інвестиційної діяльності

В Україні з усією гостротою розгортається економічна криза, яка за своїм розмахом і обсягами не має рівних в Старому Світі. Про це було чітко заявлено у висновках світового симпозиуму, який нещодавно відбувся в Гаазі наприкінці літа 2009 року, (МВФ, Світовий банк, рейтингові агентства Блумберг, Меріл Лінч і Фітч) де даний факт був наочно продемонстрований з використанням повного набору основних соціально-економічних показників оцінки кризових явищ. Але й без врахування відчутних наслідків світової кризи стан справ в економіці нашої держави залишає бажати кращого. Так, згідно з критеріями ООН, Україна ввійшла в число 46-ти так званих країн, які не відбулися. За роки незалежності за рівнем економічного розвитку економіка держави в результаті стрімкого руху вниз опинилась аж на передостанньому місці в Європі. Свідченням абсолютного регресу країни є і той унікальний факт, що Україна, на відміну від інших пострадянських держав, за вісімнадцять років свого існування так і не досягла (мінус 20%) свого ж економічного потенціалу 1991 року [6, с. 3]. За даними Держкомстату України в 2009 році падіння ВВП продовжувалось і склало біля 15%. Якщо до цього ще й додати суттєві інфляційні процеси, то отримаємо вражаючий висновок – економічний потенціал держави за роки незалежності зменшився більш ніж удвічі. Між тим, у тому ж 1991 році, в момент розпаду колишнього СРСР, у нас були досить

сильні стартові позиції, за оцінками як міжнародних, так і вітчизняних економічних шкіл, напевно, найкращі з усіх республік. Потужна індустріальна база, унікальні умови для ведення сільськогосподарства, працьовитий народ, рівень освіти якого на той час відповідав найвищим світовим стандартам. Із таким потенціалом Україна могла претендувати на гідне місце серед світових лідерів.

Однак криза з точки зору перспектив економічного розвитку - це не тільки лихо, а й шанс Вона, виявляє економічні проблеми суспільства. Саме під час криз відбувається зміщення акцентів розвитку, здійснюються найбільші винаходи та відкриття, проходить перерозподіл ринків збуту і сфер впливу, реалізуються новітні ідеї, оновлюється матеріально-технічна база виробництва і закладаються основи майбутнього економічного прориву. І не тільки тому, що виявляє неспроможність існуючих структур і суперечності економічного курсу, але й завдяки давно назрілим заходам, реалізація яких на практиці тривалий час вважалась надто ризикованою і дорогою, і які аж зараз стають здійсненними [1, с. 7]. І тут, на глибоке переконання все більшої кількості провідних науковців, іншого виходу для України, окрім заміни існуючої деградаційної низькотехнологічної моделі моделлю інноваційного прориву на основі різкого збільшення обсягу інвестицій, немає.

Аналіз самого факту наявності і процесу творення нормативно-правових і законодавчих актів всіх без винятку гілок влади в Україні свідчить, що цей факт чудово розуміють і декларують на всіх її рівнях. Тільки протягом перших років третього тисячоріччя Верховною Радою України було прийнято близько 40 законів, що визначають принципи, завдання та механізми реалізації державної інноваційної політики, та більше 300 нормативно-правових актів, які регламентують визначення та реалізацію державних пріоритетів, питаня охорони прав інтелектуальної власності, створення та функціонування інноваційних структур [5, с. 90]. Не відстає від вищого законодавчого органу і Президент України, який видав ряд Указів, основним завданням яких є активізація інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Однак, по-перше, у більшості законодавчих актів посилення інноваційно-інвестиційної діяльності як пріоритетного напрямку розвитку економічної політики суспільства лише проголошується, не передбачаючи для цього конкретної економічної, і насамперед фінансової, бази, а по-друге, і це головне, наявні вкрай незадовільна організація виконання відповідних норм цих законів.

Розвиток суспільства нерозривно пов'язаний із розвитком економіки. Змінюються не тільки методологія, організація та засоби виробництва, зазнає змін і сама його концепція. На початку приватнокапіталістичного способу виробництва, виходячи із надр феодального натурального господарства, капітал орієнтувався на нарощення обсягів діяльності. Вироблений товар реалізовувався без проблем, приносячи пристойний прибуток (період так званого первісного накопичення капіталу). Проте в міру насичення ринку той чи інший товар починав відчувати труднощі із реалізацією. На зміну економіці, орієнтованій на пропозицію, приходять економіка, орієнтована на попит. При цьому відбуваються також деякі і її модифікації. Якщо протягом XVIII-XIX сторіччя домінувала концепція системи стихійно регульованого ринку, то на початку 30-х років XX-го сторіччя зароджуються і успішно впроваджуються ідеї кейнсіанської моделі державного регулювання економіки. Однак протягом останніх десятиріч спостерігаються докорінні зміни і в цій моделі. Все більше економістів

погоджуються з тим фактом, що на зміну епосі індустріальної економіки приходить епоха сервісної економіки, яка характеризується насамперед підвищенням науково-практичного інтересу до проблем переходу національних економік промислово-розвинутих країн світу на інноваційний шлях розвитку, до нової економіки, яка базується на знаннях. Настання цієї епохи проголосив ще наприкінці 50-х років XX-го сторіччя відомий американський економіст Ф. Маклуп [2, с. 86]. Розвиток сервісної економіки стосовно інноваційного поступу суспільства полягає насамперед у вдосконаленні його інфраструктурного забезпечення.

Під інфраструктурою (від лат. *infra* – нижче, під і *structure* – будова, розташування) взагалі розуміють сукупність організацій, систем, служб, необхідних для забезпечення функціонування певної економічної системи, які виконують допоміжні й обслуговуючі функції. Звідси під регіональною інноваційною інфраструктурою потрібно розуміти сукупність організацій, систем, служб сфери обслуговування суб'єктів господарювання, які займаються науково-виробничою діяльністю, головним завданням яких є забезпечення підтримки і стабільного розвитку інноваційних процесів в регіоні.

Окреслені в Державній цільовій економічній програмі «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» (постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008р. №447) пріоритети інноваційного розвитку визначають підвищені вимоги до сфери підтримки науки і інновацій і її утвердженню в числі найбільш важливих чинників розвитку регіону. При цьому сфера високотехнологічних, науково технічних, інжинірингових, інформаційних і інших послуг розглядається в числі найважливіших складових регіональної економіки.

Разом з тим, у науковій літературі дана проблема не знайшла належної розробки. Доводиться констатувати, що, не дивлячись на безперечне широке публічне визнання важливості інноваційної інфраструктури, основи її функціонування і розвитку, норми для базових елементів поки що належним чином не регламентовані. Наука та наукове обслуговування практично не розглядаються як специфічний вид економічної діяльності і не знайшли свого відображення у відповідному класифікаторі. Інноваційній інфраструктурі не наданий офіційний державний статус як обов'язковій складовій сфери науки, вона не обліковується в матеріалах державної статистики. Разом з тим, враховуючи роль і значення даної сфери діяльності, інноваційна інфраструктура, і насамперед її регіональна складова, повинна отримати високий державний статус, бути введеною в склад виду економічної діяльності «Наука і наукове обслуговування» з гарантійної відповідної підтримки на всіх рівнях державного управління.

Різне скорочення за роки незалежності України державних функцій по регулюванню інноваційного забезпечення розширеного відтворення економічних процесів на базі активізації інвестиційної діяльності негативно вплинуло на економіку всіх без винятку господарських систем. У результаті різко знизилась антикризова складова національної економіки. У наш час органи державного управління не використовують повною мірою такі повсюдно рекомендовані і широковідомі в кризових ситуаціях важелі регулювання економічної діяльності, як створення кредитно-банківського інвестиційного механізму, залучення всіх економічних важелів держави на основних стадіях відтворювального процесу, координація внутрішніх і зовнішніх потоків ресурсів і їх джерел. Без відновлення і

активного використання державою її регулюючих, стимулюючих, контролюючих і інших функцій неможливо формування інноваційного ресурсного забезпечення процесу відтворення і в кінцевому рахунку конкурентоздатності національної економіки на належному рівні.

Прийняті урядом заходи щодо стримування інфляційних процесів, забезпечення стабільності фінансово-кредитної політики та ефективного функціонування фондового ринку виявились вкрай неефективними і не привели до активізації ресурсних вливань у реальний сектор економіки. Основні джерела ресурсів відтворення економіки поки що не сформовані. Поточне інвестування в розрізнені, швидкоокупні проекти і програми не оживило інноваційну активність більшості державних систем. За роки незалежності України великі інвестиційні проекти можна перерахувати на пальцях однієї руки: добудова «радянських» Рівненської та Хмельницької АЕС, побудова автобану «Київ-Одеса», розбудова кількох стадіонів у рамках програми «Євро-2012». Разом з тим державна підтримка має вирішальне значення для відродження інноваційно-інвестиційної активності, структурної перебудови виробничих потужностей на випуск наукомісткої продукції з використанням нових виробничих ресурсів, зокрема нової техніки і технології як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринків.

У практиці державного управління важливість державного замовлення як засобу формування попиту на інноваційний продукт суттєво недооцінюється. Разом з тим світова практика економічної діяльності розвинутих країн, насамперед США, Китаю, Німеччини, Японії, Південної Кореї переконує, що активна інвестиційна діяльність держави і бізнесу в реалізації національних проектів і програм в умовах кризового і депресивного стану національних економік є вирішальним чинником.

Нинішня світова економічна криза є насамперед кризою ліберальної моделі саморегульованого ринку. Вона з усією переконливістю довела правильність кейнсіанських ідей щодо важливості забезпечення активної ролі держави в регулюванні економічних процесів. Якщо зазірнути в корінь теоретичних положень даної економічної теорії, то однією з головних причин кризових і депресивних явищ в економіці є її недостатнє інвестування, що виникло внаслідок збільшення схильності суб'єктів господарювання і в загальному населення країни до заощаджень, через що значна частина фінансових ресурсів вилучаються з обігу. У нашій державі головні економічні гравці відчують себе гравцями на даний момент часу, головна турбота яких – всіма можливими засобами вижати дохід якомога швидше і заховати його якнайдалі від ненадійної країни. Найкраще свідчення тому – знищення (із розрізанням на металобрухт) у перші ж роки незалежності України малопробиткових високотехнологічних виробництв під гаслом: «з ракет будемо робити каструлі». [6, с. 4] Це наносить подвійний удар по економіці країни: мало того, що знищуються новітні прогресивні технології; фінансові ресурси, які могли б працювати на економіку країни, виводяться за її межі, забезпечуючи економічний розвиток закордонних держав. Тому питання прийняття заходів щодо посилення контролю за вивезенням капіталу за кордон і щодо забезпечення повернення вже вивезених капіталів назад на терени України є одним із невідкладних першочергових завдань держави.

Ведучи мову про використання важелів фіскального впливу з метою активізації інноваційної політики, маємо на увазі насамперед податкову політику та політику державних видатків.

Що стосується податкової політики, то існуюча податкова система України характеризується чіткою направленістю забезпечення протидії не тільки активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, а й взагалі будь-якого ведення бізнесу. У рейтингу найбільш зручних податкових систем світу, що складається спільно Pricewaterhouse Coopers, Міжнародною фінансовою корпорацією і Світовим банком, в 2007 році Україна посіла 177 місце з 178 можливих, випередивши лише Білорусь. Низьке місце у рейтингу зумовлено великою кількістю податків (99), значними витратами часу на їхню сплату, підготовку і подачу звітності (2085 годин на рік), а також рівнем повної податкової ставки (57,3%) [8, с. 4].

Прихильники політики високих податкових ставок стверджують, що це необхідно для забезпечення швидкого наповнення Державного бюджету України в необхідних обсягах. Однак проведені нами розрахунки переконливо свідчать, що при умові зниження податкових ставок до рівня 20-25% вже через 5-7 років наповнення Державного бюджету забезпечувалось би в обсягах, не менших, ніж при діючій системі оподаткування, при значно вищому економічному потенціалі підприємств як великого, так і малого і середнього бізнесу.

Невід'ємною складовою державного управління економікою повинна стати розробка, в тому числі і на регіональному рівні, державних програм стимулювання інвесторів, які вкладають кошти в наукомістку, високотехнічну діяльність, за рахунок податкових пільг і гарантій.

Потрібно формувати державне інвестиційне замовлення з використанням інновацій, яке повинно бути узгодженим із виробництвом, розробкою «ноу-хау» і винаходів, поставкою і використанням нової техніки і технології. Державні закупівлі повинні використовуватись в якості початкового попиту на важливі новітні, першої реалізованої партії продукції чи послуг, в якості державної гарантії початкового поштовху до ефективного освоєння інновацій.

Слід також звернути увагу на відсутність результативного державного механізму залучення в процес інноваційного ресурсного забезпечення довгостроково кредитування для науково-технічного оновлення реального сектору національної економіки, а також мізерну питому вагу інноваційного інвестування. Розподіл бюджетних засобів, як на загальнодержавному, так на регіональному рівнях, вкрай неефективний. Він по суті направлений на «латання дірок», які весь час виникають в усіх сферах соціально-економічної діяльності, і позначені споживацьким характером «проїдання» наявних ресурсів, тоді як засоби бюджетів повинні бути орієнтованими насамперед на забезпечення інноваційного розвитку регіону.

Слід також мати на увазі наявність специфічних завдань, пов'язаних із існуючою диференціацією економічного і соціального розвитку України. Науковці відзначають у цьому плані суттєву градацію економічного потенціалу з наявністю як яскраво визначених регіонів-лідерів, так і депресивних, відсталіх регіонів. Останнім часом у теорії державного управління України науковцями було проведено ряд досліджень щодо класифікації регіональних економік за рівнем інвестиційної привабливості. Зокрема, широко відомі в цьому плані дослідження В. Головатюка, В. Соловйова та інших. Тривожним є той факт, що у переважній їх більшості Тернопільській області і іншим областям західного регіону України відводиться роль явного аутсайдера як інноваційно найменш привабливого

регіону. Разом з тим, у регіоні є беззаперечно перспективні напрямки діяльності, які при належній розкрутці могли б уже в найближчій перспективі дати відчутний ефект. Мова йде насамперед про розвиток туристичного бізнесу, для чого є всі умови. Зараз на теренах області вже розроблені дванадцять туристичних маршрутів із цікавою програмою, інфраструктурним забезпеченням, диференційованих за смаками і вподобаннями можливих споживачів, із відвідуванням знаменних пам'яток, рекреаційних зон, що знаходиться в руслі сучасного світового туристичного бізнесу. Однак інформаційна база, рекламна справа, вміння зацікавити міжнародного споживача туристичних послуг ще не налагоджені. Тому однією із важливих функцій органів державного управління в даному регіоні є наукова розробка із залученням провідних спеціалістів і науковців пріоритетних напрямків розвитку регіону; створення умов для активізації дії ринкового механізму із впровадженням інновацій в обраних перспективних сферах діяльності; організація безпосереднього впливу на формування інноваційного ресурсного забезпечення процесу розширеного відтворення економіки регіону.

В економічній теорії державотворення на даному етапі домінує концепція надання регіонам більших прав, що, зокрема, виражається у наданні їм більших можливостей утворення власних ресурсів, в тому числі і для інноваційної діяльності. На їх територіях формуються регіональні інноваційні системи (РІС).

Під регіональною інноваційною системою розуміється сукупність господарюючих суб'єктів, які в процесі взаємодії та співпраці, відповідно до визначених пріоритетів забезпечують комплексність інноваційного розвитку регіону. Ця система має поєднувати зусилля державних і місцевих органів влади, наукових і освітніх установ, бізнесових структур і регіональних громадських організацій, спрямованих на активізацію місцевих чинників розвитку виробництва завдяки переважно інноваційному його спрямуванню [4, с. 9]. Основними завданнями РІС є створення можливостей і підтримка розвитку інноваційного підприємництва; трансфер технологій та системи об'єднання підприємців із новостворюваними установами; формування виробничих систем типу інноваційних кластерів, технопарків, які співпрацюють із представниками науки і техніки; організаційна підтримка та сприяння фінансовому заохоченню працівників у створенні, розробленні та використанні інновацій.

У ряді країн регіональні центри описаного типу вже давно створені і на практиці довели свою ефективність для економіки регіону. У США це Національна мережа центрів упровадження нових промислових технологій, які у своїй діяльності спираються на місцеві університети, що пропонують власні розробки в галузі технологій і організації виробництва на основі інновацій. Мережа особливо корисна малим і середнім підприємствам, які завдяки цьому отримують доступ до нових технологій. У Росії це інноцентри, головним завданням яких є організація взаємодії учасників регіональних інноваційних програм, а саме вузів, НДІ, КБ, промислових підприємств, муніципальних утворень регіону. У регіональних програмах і проектах важливою складовою частиною презентовані заходи щодо формування інфраструктурного забезпечення відповідної галузі або програми, в якості якої найчастіше пропонуються центри маркетингу, спеціалізовані лізингові центри, сфера спеціальної освіти, центри технологічного аудиту, експертизи, аналітичні лабораторії, телекомунікаційні сітки і інші компанії, групи, які покликані забезпечити науково-виробничий супровід галузі.

Важливою ділянкою інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності на регіональному рівні, яка не отримала належної розробки в науковій літературі і залишається «вузьким місцем» інноваційно-інвестиційної діяльності, є її інформаційне забезпечення. Разом з тим у новітній економіці дані, інформація, інформаційні ресурси, знання виступають головним товаром.

Роль знань і інформації в сучасних умовах господарювання незмірно зростає за рахунок можливостей доступу на базі сучасних інформаційних технологій до світових ресурсів і ресурсів знань, які створені всім людством. Враховуючи випереджаючі темпи розвитку галузей в сфері інформатики та комп'ютерної техніки, може здатись, що процес їх отримання не викликає особливих труднощів. Однак все не так просто.

Процес отримання нових знань у даний час неможливий без використання світових інформаційних ресурсів, які надаються в традиційному друкованому або електронному вигляді. Головними джерелами формування знань є бібліотечні фонди, періодичні видання, електронні бібліотеки, професійні бази даних, інтернет-ресурси, світова і вітчизняна патентна інформація. Електронні бібліотеки є інформаційними системами збереження і використання різноманітної колекції електронних документів (текстових, образних, звукових, відео- тощо), локалізованих у самій системі, а також доступних їй через телекомунікаційні сітки. У наш час загальна кількість загальнодоступних науково-освітніх електронних бібліотек і колекцій документів в українському сегменті Інтернету складає біля 400. В Інтернеті представлено більше 22 тисяч періодичних видань. Для успішного здійснення інновацій і забезпечення їх новизни необхідною, але недостатньою умовою є знання того, що досягнуто світовою спільнотою в конкретній спеціалізованій галузі. Кількість документів в мережі Інтернет перевищує 5 мільярдів. Переважна частина інформації в електронних джерелах – не менше 84% - представлена в текстовому вигляді. Практично неможливо знайти необхідну інформацію в таких величезних масивах без використання спеціальних довідково-пошукових засобів. Кількість пошукових систем в Інтернеті перевищила 2000. Алгоритм знаходження необхідної інформації здебільшого може бути представлений у вигляді наступної схеми. Користувач формує запит з ключових слів до пошукової системи. Пошук інформації за ключовими словами в результаті автоматичної обробки тексту в значній мірі неефективний, оскільки приводить до великої кількості посилань на документи, які далеко не завжди відповідають змісту запитів. Повнота пошуку – тобто ступінь знаходження документів, які відповідають запиту даних до загальної кількості наявних у пошуковому масиві – також виражається в одиницях процентів [3, с. 24]. Звідси впливає логічний і раціональний висновок – пошуком необхідної інформації повинні займатись спеціалісти сервісно-логістичних центрів, які слід створювати при РІСах і мати власну мережу територіальних відділень в регіоні.

Головними причинами недостатнього освоєння інновацій суб'єктами підприємницької діяльності на регіональному рівні, як свідчать результати соціологічних опитувань, є по-перше, занадто велика ризиковість цих проектів, а по-друге, недостатність інформації. Імовірність успіху втілення нової ідеї в новому продукті становить лише 8,7%, із кожних 12 оригінальних ідей лише одна доходить до стадії масового виробництва і масових продажів. У галузі інновацій лише 10% початкових проектів мають комерційний успіх. Отже, імовірність невдачі, яка виражається у втраті вкладеного

капіталу, дуже велика. Однак малий бізнес за своєю природою найбільш схильний до інновацій і здебільшого готовий йти на цей ризик, тим більше, що наявність релевантної інформації його набагато зменшує. Однак саме інформаційне забезпечення залишає бажати кращого. Як зазначають урядові експерти, в Україні комерціалізовано лише 5-7% наявних наукових розробок. В основному – це прості технології, тоді як численні оригінальні новації залишаються поза увагою підприємців і не працюють на економіку країни [7, с. 63].

Головними функціями регіональних сервісно-логістичних центрів повинні бути розробка інформаційних баз даних, які б забезпечували доступ до передових світових технологій; розвиток особистості шляхом освіти та безперервного навчання, надання сервісно-консультаційних послуг; підготовка спеціалістів у галузі інформаційних технологій для різних галузей економіки; активне впровадження і використання інформаційних технологій у державному секторі; забезпечення доступності інформації державних структур усіх рівнів управління для всіх громадян із використанням інформаційних технологій.

Подальше забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури сприятиме активізації участі бізнесових структур регіону в освоєнні і реалізації передових науково-технічних ідей і розробок.

Подолання кризових явищ на теренах досліджуваного регіону шляхом активізації інноваційно-інвестиційної діяльності об'єктивно потребує покращення його інноваційної інфраструктури. Серед основних проблем

сьогодення, які потребують свого негайного розв'язання, є насамперед зосередження в регіональних органах управління основних фінансових ресурсів регіону і неухильне дотримання при їх розподілі принципу пріоритетності інноваційного розвитку; забезпечення розробки та реалізації комплексних науково-технічних програм розвитку регіону із залученням провідних наукових структур і наявної виробничо-економічної бази; формування і контроль за виконанням регіонального замовлення на інноваційно-технологічний продукт із забезпеченням його першочергового фінансування; забезпечення прозорості взаємодії регіональних органів управління із підприємницькими структурами регіону, насамперед на основі відкритої інформації щодо обсягів і порядку надання регіональних замовлень, розподілу фінансових ресурсів, порядку й обсягів сплати податків; організація ефективної роботи регіональної інноваційної системи; диференціація і оптимізація податкових ставок, які знаходяться у сфері впливу регіональних органів управління із дієвою системою пільгового оподаткування суб'єктів господарювання, задіяних у виконанні територіальних науково-інвестиційних програм розвитку; організація і надання сприятливих умов для діяльності сервісно-логістичних центрів при регіональних інноваційних системах.

Список літератури

1. Гаврилук, О. В. Стратегії мінімізації негативних наслідків кризи [Текст] / О. В. Гаврилук // *Регіональна економіка*. – 2009. – №2. – С.7-13.
2. Информатика как наука об информации: Информационный, документальный, технологический, экономический аспекты [Текст] / Р. С. Гиляревский, И. И. Родионов, Г. З. Залаев, В. А. Цветкова и др. ; Под ред. Р. С. Гиляревского; авт.-сост. В. А. Цветкова. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2006. – 592 с.
3. Каменева, Н. Информационные ресурсы инновационной деятельности [Текст] / Н. Каменева // *Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция*, 2009. – № 2. – С. 24-28.
4. Коюда, В. О. Концептуальні аспекти формування регіональної інноваційної системи [Текст] / В. О. Коюда, Т. І. Мізко // *Проблеми науки*. – 2009. – № 8. – С. 8-14.
5. Механік, О. В. Законодавче забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / О. В. Механік // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2009. – №1. – С. 89-96.
6. Пахомов, Ю. Ситуація в Україні: передкриза, криза, посткриза [Текст] / Ю. Пахомов, С. Пахомов // *Економічний часопис-XXI*. – 2009. – № 7 -8. – С. 3-6.
7. Рубан, О. Между инновациями и инвестициями [Текст] / О. Рубан // *Експерт. Україна*. – 2006. – №14. – С. 60-63.
8. Саблук, П. Т. Міжнародний рух капіталів і залучення в Україну прямих іноземних інвестицій [Текст] / П. Т. Саблук, В. І. Власов, М. І. Кісіль та інш. – *Економіка АПК*. – 2008. – № 9. – С. 3-14.

РЕЗЮМЕ

Фарион Иван, Савчук Леонид

Региональные аспекты развития инновационной инфраструктуры

Рассмотрено роль и значение инфраструктуры в активизации инновационной деятельности субъектов хозяйствования на региональном уровне. Намечены основные проблемы становления и развития инновационной инфраструктуры в западных областях Украины. Предложены меры по усилению влияния территориальных органов управления на формирование инновационной инфраструктуры региона.

RESUME

Farion Ivan, Savchuk Leonid

Regional aspects of the development of the innovative infrastructure

The article examines the role and significance of infrastructure in the activation of the innovative activity of subjects of economy on the regional level. Main problems of growing and development of innovative infrastructure in the western parts of Ukraine were depicted. Propositions of increasing the influence of territorial organs of governing on the formation of innovative infrastructure of the region were given in the article.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2010 р.

ПРОБЛЕМИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Обґрунтовано, що в якості організаційно-розпорядчого документу стосовно документального оформлення облікової політики підприємства необхідно використовувати наказ. Здійснено аналіз та запропоновано структуру наказу про облікову політику підприємства, який повинен включати не тільки об'єкту фінансового, але і управлінського обліку.

Ключові слова

Бухгалтерський облік, облікова політика, документальне оформлення, наказ, підприємство.

Становлення та розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки в нашій країні неможливий без належної організації бухгалтерського обліку. Одним з найважливіших питань організації бухгалтерського обліку на кожному підприємстві є формування облікової політики. Аналіз практики формування та застосування облікової політики на підприємствах переробної промисловості дозволив встановити нам, що сьогодні процесу її формування приділяється недостатня увага як з сторони працівників обліково-фінансових служб, так і з сторони власників та адміністрації підприємства. Тому, в останній час питання документального оформлення облікової політики на підприємстві набули актуального значення.

Окремі теоретичні і методичні питання документального оформлення облікової політики знайшли відображення у працях провідних зарубіжних і вітчизняних вчених – економістів: Р. А. Алборова, О. С. Бакаєва, П. С. Безруких, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, В. Б. Івашкевича, Г. Г. Кірейцева, М. П. Кондракова, М. В. Кужельного, М. І. Кутера, Є. А. Мізіковського, С. О. Ніколаєвої, В. Ф. Палія, М. С. Пушкар, В. В. Сопка, П. Л. Сука, Л. П. Хабарової, Л. З. Шнейдмана та ін.

Однак слід відмітити те, що у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі сьогодні ще не має єдиної думки стосовно документального оформлення облікової політики підприємства. У зв'язку з тим необхідні серйозні наукові дослідження з питань документального оформлення облікової політики підприємства.

Метою статті є дослідження та обґрунтування того, що в якості організаційно-розпорядчого документу стосовно документального оформлення

облікової політики підприємства необхідно використовувати наказ, який повинен включати не тільки об'єкти фінансового, але і управлінського обліку.

При формуванні облікової політики підприємства важливе значення має її документальне оформлення. Проф. М. С. Пушкар, вважає, що „облікова політика являє собою регламент (збірник правил) за якими бухгалтерія здійснює фінансовий і управлінський облік... „ [1, с. 5]. У зв'язку з тим сформована на підприємстві облікова політика повинна бути оформлена організаційно-розпорядчим документом (наказом, розпорядженням тощо).

Одним з перших висловив свої пропозиції стосовно документального оформлення облікової політики підприємства проф. Л. З. Шнейдман, який вважає, „що до числа документів, якими повинна оформлятися облікова політика, необхідно відносити не тільки накази і розпорядження керівника організації, але і різноманітні внутрішні правила, інструкції, положення, регламенти і процедури, рішення власників (загальних зборів акціонерів та ін.) тощо. Вибір конкретного типу документа залежить від внутрішнього розпорядку організації та характеру питання облікової політики.

Велике значення для оформлення облікової політики мають проектні матеріали з постановки бухгалтерського обліку. Серед них – графіки документообороту, план організації бухгалтерського обліку, робочі проекти автоматизованого ведення обліку, посадові інструкції. Мета їх видання – оформити порядок використання тих або інших способів ведення обліку, які обирає організація, визначити те, як технічно повинні використовувати різні елементи

облікової політики.

Крім документів, спеціально присвячених обліковій політиці, слід відмітити важливість установчих документів (статут, установчий договір або ін.), які закладають основи побудови усїєї господарської та управлінської системи організації. Поряд з визначенням предмету діяльності господарської організації, її статуту, порядку функціонування, установчі документи зазвичай відображають ряд питань бухгалтерського обліку (тривалість звітного року, порядок розгляду та затвердження річного бухгалтерського звіту, порядок проведення аудиту звітності тощо) [2, с. 9]. Як показали результати проведеного нами обстеження на підприємствах переробної промисловості, що переважна їх більшість документальне оформлення облікової політики здійснює у вигляді Наказу про облікову політику, який після його затвердження набуває статусу юридичного документу. Наказ про облікову політику є основним внутрішнім організаційно-розпорядчим документом стосовно методики та організації бухгалтерського обліку та є обов'язковим для виконання всіма структурними підрозділами і працівниками підприємства. Такий документ за своєю суттю є пов'язуючою ланкою між законодавством з питань бухгалтерського обліку і внутрішніми положеннями підприємства, так би мовити конституцією облікового процесу. Типової форми наказу про облікову політику не має, оскільки обсяг та порядок його формування не регламентований жодним нормативним документом. Тому при його складанні слід керуватися професійним судженням та вимогами законодавчих актів і нормативних документів. При цьому положення облікової політики можуть міститися як в тексті наказу, так і в додатках до наказу. Однак не слід включати до наказу про облікову політику норми, які визначені законодавчими актами та нормативними документами і не потребують вибору від підприємства, а також способи відображення об'єктів в бухгалтерському обліку, які відсутні на підприємстві. Це дасть можливість скоротити обсяг наказу і час на його формування. При появі нових об'єктів бухгалтерського обліку не характерних для фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно внести доповнення до наказу про облікову політику.

Необхідність формування наказу про облікову політику обумовлюється двома факторами. По-перше, нормальна діяльність підприємства неможлива без упорядкованості його внутрішнього життя, одним із аспектів якого є бухгалтерський облік. По-друге, вплив облікової політики на результати роботи підприємства настільки істотний, що вимагає рішення першого керівника [3, с. 133].

Однак вивчення вітчизняної і зарубіжної економічної літератури та проведені нами дослідження на підприємствах нашої країни свідчать про те, що крім наказу (переважна більшість вітчизняних підприємств використовує наказ – прим. автора) в якості організаційно-розпорядчого документу стосовно документального оформлення облікової політики використовують розпорядження та положення [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]. У зв'язку з тим розглянемо зміст цих організаційно-розпорядчих документів, якими пропонують документально оформлювати облікову політику.

Наказ – це правовий акт (розпорядчий документ), що видається керівником підприємства, організації, установи на правах едононачальності і в межах своєї компетенції для вирішення основних та оперативних завдань, які поставлено перед даним підприємством [13, с. 92; 14, с.

24].

Розпорядження – це правовий акт управління посадової особи (керівника) державного органу, організації, установи, підприємства (незалежно від форми власності), котрий виданий у межах їхньої компетенції і має обов'язкову юридичну силу щодо громадян (працівників) та підлеглих організацій, яким адресовано розпорядження з метою вирішення оперативних питань. Має обмежений термін дії та стосується вузького кола організацій, посадових осіб і громадян-виконавців розпорядження [13, с. 96; 14, с. 24; 15, с. 198].

Положення – це правовий акт, який встановлює основні правила організаційної діяльності підприємств, організацій, установ, фірм та їх структурних підрозділів, а також нижчестоящих установ, організацій і підприємств (філій), що їм підпорядковуються; його складають під час створення нових підприємств, організацій чи установ. Затверджується вищими органами або керівниками установ [13, с. 54; 14, с. 13; 15, с. 181; 16, с. 55].

Аналіз змісту наведених нами організаційно-розпорядчих документів стосовно документального оформлення облікової політики свідчить про те, що найбільш підходить наказ, який видається керівником підприємства для вирішення основних та оперативних завдань, оскільки положення включає лише організаційний аспект діяльності підприємства. Облікова політика підприємства охоплює не тільки організаційний аспект (функції, права, обов'язки, відповідальність тощо суб'єктів господарювання та їх структурних підрозділів), але і методичний і технічний аспекти облікового процесу. Що стосується розпорядження то воно, по-перше, на відміну від наказу має обмежений строк дії; по-друге, воно стосується дуже вузького кола посадових осіб; по-третє, згідно ділової практики, його підписують заступники керівника підприємства (інші уповноважені на це посадові особи); по-четверте, воно практично не застосовується для затвердження інших документів підприємства [17, с. 73].

Затвердженій формі наказу про облікову політику немає, тому він складається в довільній формі виходячи із специфіки діяльності підприємства та потреб управління. Однак, згідно Листа Міністерства фінансів України „Про облікову політику” від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 повинні бути відображені такі елементи:

- метод оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості запасів;
- порядок обліку (ідентифіковано чи загалом) і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- окремий субрахунок транспортно-заготівельних витрат;
- метод амортизації необоротних активів;
- вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- клас 8 та/ або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;
- періодичність (період) зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- метод обчислення резерву сумнівних боргів;
- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- сегменти, пріоритетний вид сегмента, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- перелік і склад змінних і постійних

- загальновиробничих витрат, база їх розподілу;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- дата визначення придбаних в результаті систематичних операцій фінансових активів;
- база розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку;
- переоцінку необоротних активів;
- періодичність відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
- перелік філій, представництв, відділень та інших окремих підрозділів підприємства виділених на окремий баланс [18, с. 60].

Сам наказ про облікову політику повинен цілком (повністю) відображати особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві. При цьому він може бути складений в загальній формі, а може містити розділи і додатки. На практиці найчастіше наказ про облікову політику складається у загальній формі без виділення розділів.

У вітчизняній економічній літературі немає єдиної думки щодо структури наказу про облікову політику. Зокрема, одна група авторів вважає, що наказ про облікову політику повинен включати два розділи: „Облікова політика підприємства” і „Організація бухгалтерського обліку на підприємстві” [19, с. 136; 20, с. 22], а інші - три розділи: „Організація роботи бухгалтерської служби”, „Методика бухгалтерського обліку” і „Організаційно-технічні аспекти обліку” [1, с. 35; 4, с. 33; 21, с. 11]. Однак виділення „Організація роботи бухгалтерської служби” в окремий розділ ми вважаємо недоцільним, оскільки відображені питання в даному розділі стосуються організаційного аспекту облікової політики.

Враховуючи вищевказане, ми пропонуємо наступну структуру наказу про облікову політику підприємства:

Загальні положення (або Преамбула). Наводяться основні відомості про підприємство (назва підприємства та його місцезнаходження; форма власності; організаційно-правова форма; наявність філій та інших виділених на окремий баланс структурних підрозділів; види діяльності відповідно до установчих документів підприємства, інші відомості).

Розділ 1. Методика бухгалтерського обліку. За окремими об'єктами облікової політики підприємства визначаються варіанти ведення бухгалтерського обліку, які суттєво впливають на оцінку і прийняття обґрунтованих управлінських рішень користувачами звітності.

Розділ 2. Техніка ведення бухгалтерського обліку. Розкриваються технічні аспекти облікової політики: робочий План рахунків; перелік первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку; форма бухгалтерського обліку; схеми (графіки) документообороту і технологія обробки облікової інформації в т.ч. з використанням комп'ютерної техніки; склад і порядок подання звітності; порядок проведення інвентаризації активів і зобов'язань тощо.

Розділ 3. Організація бухгалтерського обліку. Регламентується порядок організації бухгалтерського обліку на підприємстві (визначають організаційну структуру обліково-аналітичної служби, форму організації бухгалтерського обліку, рівень централізації облікових робіт (взаємовідносин центральної бухгалтерії з обліковим апаратом структурних підрозділів), варіант

організації управлінського обліку на підприємстві (інтегрована, автономна), перелік центрів відповідальності та центрів затрат тощо.

У випадку необхідності до наказу про облікову політику додаються додатки, наприклад, робочий План рахунків, схеми (графіки) документообороту, перелік первинних документів і облікових реєстрів, які розробляються підприємством самостійно і затверджуються керівником підприємства тощо.

Крім цього, обов'язковими реквізитами наказу про облікову політику є:

- назва підприємства, яке видало наказ;
- назва виду документа;
- дата підпису документа і його реєстраційний номер;
- підпис керівника підприємства тощо.

В ринкових умовах господарювання система управління підприємством повинна включати елементи планування, бюджетування, прогнозування, аналіз та контроль. Тому необхідно, щоб облікова політика давала можливість керівництву підприємства отримувати оперативні дані управлінського обліку для прийняття ними відповідних обґрунтованих рішень. На нашу думку, принципи та методи облікової політики для цілей управлінського обліку повинні знайти своє відображення в певному документі, затвердженому керівником підприємства. При цьому основоположні засади функціонування системи управлінського обліку можуть бути відображені в такій формі:

- окремого наказу про облікову політику для цілей управлінського обліку;
- окремого розділу у складі наказу про облікову політику підприємства;
- об'єднаної облікової політики в контексті викладення окремих елементів управлінського обліку в різних розділах наказу про облікову політику.

Всі вищевказані варіанти мають право на існування. Однак, ми вважаємо, що оформлення облікової політики для цілей управлінського обліку окремим наказом або виділення в окремий розділ наказу є зайвим, оскільки в нашій країні функціонує інтегрована система бухгалтерського обліку. Спільним для фінансового і управлінського обліку є також єдина інформаційна база підприємства. Елементи облікової політики для цілей управлінського обліку, на нашу думку, можуть бути включені до розділів наказу про облікову політику підприємства. В кінцевому випадку це дасть можливість уникнути дублювання інформації, оскільки по цілому ряду пунктів облікова політика для цілей фінансового обліку і для цілей управлінського обліку може співпадати.

Важливе значення під час розробки наказу має вибір суб'єкта формування облікової політики. Згідно з Листа Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 „питання встановлення облікової політики належать до компетенції власника (власників) підприємства, органу, уповноваженого управляти державним майном, органу, уповноваженого управляти корпоративними правами держави” [18, с. 60]. Отже, від власника або уповноваженого органу залежить рішення щодо вибору суб'єкта формування облікової політики, який найбільше зацікавлений в посиленні обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством.

Загальноприйнято, що формування облікової політики підприємства може здійснювати бухгалтер, бухгалтерська служба, спеціально створена комісія, аудиторська або інша консультативна фірма.

Однак в Листі Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 відмічено, що „розпорядчий документ (в нашому випадку наказ – прим.

автора) складається виконавчим органом управління підприємством і подається на затвердження (погодження) власнику (власникам), органу, уповноваженого управляти державним майном, органу, уповноваженого управляти корпоративними правами держави" [18, с. 60]. У зв'язку з тим процес формування облікової політики на підприємстві повинен бути покладений на виконавчий орган, в якості якого може бути бухгалтер, бухгалтерська служба, один із структурних підрозділів обліково-фінансової служби підприємства, спеціально створена комісія тощо. Тому власник (власники) повинні делегувати свої повноваження виконавчому органу (управлінському персоналу) і обов'язково документально оформити передачу їх наказом або протоколом зборів, що майбутньому забезпечить захист інтересів власника (власників) при виникненні господарських спорів.

Оскільки фінансово-господарська діяльність підприємства є багатоаспектною і багато в чому залежить від технологічних та організаційних особливостей суб'єктів господарювання, то у зв'язку з тим до складу фахівців, які безпосередньо формуватимуть облікову політику необхідно залучати спеціалістів виробничих, планово-економічних, фінансових і інших заінтересованих служб. Це дасть можливість інтегрувати бухгалтерський облік з іншими складовими системи управління – плануванням, бюджетуванням, прогнозуванням, аналізом, контролем тощо, а також прискорити процес впровадження на підприємствах нашої країни системи управлінського обліку.

Сформована виконавчим органом управління підприємством облікова політика подається на затвердження (погодження) власнику (власникам), органу, уповноваженого управляти державним майном, органу, уповноваженого управляти корпоративними правами держави [18, с. 60]. Таким чином процес формування і затвердження (погодження) облікової політики належить до компетенції власника (власників) або уповноваженого органу. Однак процес формування і затвердження облікової політики на наступний рік повинен бути завершений до кінця поточного року. Сформована підприємством облікова політика повинна застосовуватися з 1-го січня нового року всіма структурними підрозділами (включаючи виділені на окремий баланс) незалежно від місяця їх розташування.

Новостворене підприємство оформляє обрану облікову політику в термін не пізніше 90 днів з дня набуття прав юридичної особи (державної реєстрації). Прийнята новоствореним підприємством облікова

політика вважається дійсною з дня набуття прав юридичної особи.

Аналіз наказів про облікову політику багатьох підприємств свідчить про наявність в них певних недоліків:

- в деяких наказів відсутні основні відомості про підприємство та межа (поріг) суттєвості;
 - зміст більшості наказів не структуризовано, елементи облікової політики наведені без їх систематизації в довільному порядку;
 - в багатьох наказах основну увагу зосереджено на методиці обліку активів, зобов'язань, витрат, доходів і фінансових результатів, а такі важливі розділи як техніка і організація обліку взагалі відсутні;
 - найбільш типовим недоліком наказів є те, що при формуванні облікової політики керівництво підприємства переважно цитує закони, положення, інструкції тощо, що стосуються методики обліку, тоді як основне завдання його полягає у виборі одного способу (методу) обліку із декількох передбачених законодавчими актами та нормативними документами;
 - практично майже в усіх наказів відсутні об'єкти і елементи облікової політики для цілей управлінського обліку, за винятком лише тих варіантів, які передбачені нормативними документами, наприклад, П(С)БО № 16 „Витрати” встановлено, що підприємство самостійно визначає перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції, перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, базу розподілу загальновиробничих витрат тощо;
 - досить рідко в наказах зустрічаються посилання на робочий План рахунків, первинні документи, облікові реєстри, графіки (схеми) документообороту тощо, розроблених підприємством самостійно виходячи зі специфіки його діяльності;
 - дуже часто наказ про облікову політику формують і затверджують в перших числах звітного року, в якому вона повинна вже діяти, що суперечить вимогам законодавчих актів, нормативних документів та ін.
- Отже, на даному етапі розвитку економіки нашої країни власники (керівники) не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на процес ведення бухгалтерського обліку і функціонування підприємств в ринкових умовах господарювання.

Список літератури

1. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність: [навч. посібник] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-блани, 2004. – 141 с.
2. Шнейдман Л.З. Учетная политика: формирование и реализация / Л.З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. 1995. - № 9. – С. 3-11
3. Пилипенко А.А., Отенко В.І. Організація обліку і контролю: [підручник] / А.А. Пилипенко, В.І. Отенко – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2005. – 424 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів] / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – [6-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП „Рута”, 2005. – 756 с.
5. Ефремова А.А. Учетная политика предприятия: содержание и формирование / А.А. Ефремова. – М.: Книжный мир, 2000. – 478 с.
6. Калачева Е.А. Разработка учетной политики сельскохозяйственного предприятия / Е.А. Калачева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1994. - № 9. – С. 9-10
7. Кондраков Н.П. Учетная политика организации на 2008 год: в целях бухгалтерского, финансового, управленческого и налогового учета / Кондраков Н.П. – М.: Эксмо, 2008. – 224 с.
8. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
9. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета: [учеб. пособие] / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000. – 544 с.: ил.
10. Николаева С.А. Учетная политика организации: Принципы формирования, содержание, практические рекомендации, аудиторская проверка / С.А. Николаева. – М.: «Аналитик-Пресс», 1998. – 168 с.
11. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 525 с.
12. Пушкар М.С. Фінансовий облік: [підручник] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-блани, 2002. – 628 с.
13. Діденко А.Н. Сучасне діловодство: [навч. посібник] / А.Н. Діденко. – [3-тє вид.]. – К.: Либідь, 2001. – 384 с.

-
14. Універсальний довідник-практикум з ділових паперів / С.П. Бибик, І.П. Михно, Л.О. Пустовіт, Г.М. Сюта. – [2-е вид., доп. і випр]. – К.: Довіра: УНВЦ „Рідна мова”, 1998. – 507 с.
 15. Глуцик С.В. та ін. Сучасні ділові папери: [навч. посіб. для вищ. та серед. спец. навч. закл.] / С.В. Глуцик, О.В. Дияк, С.В. Шевчук. – [4-те вид., переробл. і доп.]. – К.: Видавництво А.С.К., 2002. – 400 с.
 16. Молдованов М.І., Сидорова Г.М. Сучасний діловий документ: зразки найважливіших документів українською мовою / М.І. Молдованов, Г.М. Сидорова. – К.: Техніка, 1992. – 400 с.
 17. Костылева Ю.Ю., Костылев В.А. Оформление документа об учетной политике организации / Ю.Ю. Костылева, В.А. Костылев // Аудиторские ведомости. – 2004. - № 1. – С. 72-81
 18. Про облікову політику. Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793// Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - № 12. – С.60
 19. Загородній А.Г., Партин Г.О. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: [навч. посіб.] / А.Г. Загородній, Г.О. Партин – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2004. – 371 с.
 20. Волинець Л. Разработка учетной политики / Л. Волинець // Современный бухгалтер. – 2004. – №10. – С. 20-25
 21. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит”] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. - [3-є вид., перероб. і доп.]. – Житомир: ПП „Рута”, 2001. – 512 с.

РЕЗЮМЕ

Щирба Маркиян

Проблемы документального оформления учетной политики предприятия и пути их решения

Обоснованно, что в качестве организационно предписывающего документу относительно документального оформления учетной политики предприятия необходимо использовать приказ. Осуществлен анализ и предложена структура приказа об учетной политике предприятия, который должен включать не только объекты финансового, но и управленческого учета.

RESUME

Schyrbа Markiyan

Problems of documentary registration of registration policy of enterprise and ways of their resolving

Grounded, that in quality organizationally prescriptive a document in relation to documentary registration of registration policy of enterprise it is necessary to utilize an order. An analysis is carried out and the structure of order about the registration policy of enterprise is offered, which must include not only objects financial but also administrative account.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2010 р.

Борис ЯЗЛЮКвикладач кафедри менеджменту організацій та інвестицій,
Тернопільський національний економічний університет**Роман СИВАК**кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ СВІЛОТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто сутність та особливості використання інвестицій при формуванні інноваційних проектів. Визначено принципи залучення інвестицій в інновації.

Ключові слова

Інвестиційно-інноваційні проекти, ефективність, оцінка.

Значення інноваційної діяльності для розвитку економіки важко переоцінити. У сучасному світі показники інноваційної діяльності все частіше стають основними при визначенні економічного рівня держави. Конкуренція на міжнародному та внутрішньому ринках загострюється, що і визначає підвищення уваги до інноваційної діяльності, оскільки її результати дозволяють створити продукцію, яка б задовольняла все зростаючі та змінні вимоги ринку та забезпечувала високий рівень прибутків підприємствам. Актуальність інвестиційно-інноваційної діяльності характерна і для підприємств світлотехнічної галузі як однієї із складових економіки.

Ефективність вкладення інвестицій у розвиток матеріальної бази та інноваційні проекти, в умовах їх обмеженості та мінливості ринкового середовища, зумовлює значну актуальність аналізу процесу інвестування, вдосконалення його організаційної і методичної бази.

Проблеми ефективності інвестиційно-інноваційної проектів досліджувались у наукових працях вітчизняних вчених І. Бланка, Ф. Бутинця, Б. Валуєва, В. Вітлінського, А. Гойка, В. Коссова, Я. Крупки, Б. Литвина, Л. Ляхович, А. Мертенса, Є. Мниха, А. Пересади, В. Савчука, І. Фаріона та інших, а також у доробку зарубіжних науковців В. Беренса, Г. Бірмана, М. Бромвича, Л. Гітмана, М. Грачової, М. Джонка, В. Ковальова, І. Лукасевича, А. Недосекіна, Б. Хавранека та інших.

Водночас в умовах невинного реформування суспільного середовища та його продуктивних сил, проблеми ефективності інвестицій потребують подальшого дослідження.

У системі управління реальними інвестиціями оцінка ефективності

інвестиційно-інноваційних проектів є одним з найвідповідальніших етапів. Від того, наскільки об'єктивно й усебічно була проведена ця оцінка, залежать терміни повернення вкладеного капіталу, варіанти його використання, потік прибутку підприємства, що додатково генерується в майбутньому періоді. Для оцінки привабливості інвестиційно-інноваційних проектів розроблена ціла серія критеріїв, що будуються на прогнозних показниках економічної віддачі від реалізації проектів.

Всім прогнозованим показникам властива певна невизначеність, яка може бути охарактеризована за допомогою нечітких чисел. Використання нечітких прогнозів дозволяє краще врахувати відхилення прогнозованих величин від тих значень, котрі можуть бути реально отримані. Однак такі прогнози приводять до нечіткого представлення критеріїв ефективності іноваційно-інвестиційних проектів. Порівняння між собою достатньо близьких нечітких чисел або навіть порівняння нечіткого числа із достатньо близькою звичайною величиною не є простим завданням. Це породжує проблеми у відборі найефективніших проектів у випадку нечіткого представлення їх критеріїв ефективності.

Цю проблему пропонується вирішувати на основі методики порівняння нечітких чисел на основі ризик-функцій, запропонованої російським дослідником А. Недосекіним [9]. У даній роботі ця методика застосована для побудови звичайних оцінок ефективності на основі нечітких прогнозів при допустимості 10% ризику. Виведені відповідні теоретичні оцінки, ефективність яких досліджена на конкретних числових даних.

Практика обґрунтування проектів

використовує наступні узагальнювальні показники [10-12]: чиста приведена вартість, рентабельність, внутрішній коефіцієнт ефективності, період повернення капітальних вкладень, максимальний грошовий відтік, точка беззбитковості. Чиста приведена вартість (*Net Present Value of Discounted Cash Flow - NPV*) базується на оцінці прибутковості проекту з урахуванням знецінювання коштів, отриманих у майбутньому порівняно із їх вартістю, на даний момент. Тому при побудові цього показника враховується поточна вартість одномоментних інвестицій у проект, якщо вони здійснюються на даний час.

Прибуток від реалізації проекту отримується в майбутні часові періоди, а тому мусить бути приведений до поточної вартості коштів. Приведення до поточної вартості здійснюється згідно з оберненою формулою складного процента. Ставка цього складного процента (коефіцієнт дисконтування) враховує ставку депозиту, а також коефіцієнт інфляції. Таким чином, розрахунок показника чистої приведеної вартості при одноразовому здійсненні інвестиційних витрат здійснюється за формулою:

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^n \frac{\Delta V_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

де *NPV* – сума чистого приведенного доходу за інвестиційним проектом при одноразовому здійсненні інвестиційних витрат;

I – сума одноразових інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту;

ΔV_t – сума чистого грошового потоку по інтервалу *t* періоду експлуатації інвестиційного проекту;

r – дисконтна ставка проекту;

n – число інтервалів у періоді експлуатації інвестиційного проекту.

Показник «чистий приведений дохід» може бути використаний не тільки для порівняльної оцінки ефективності реальних інвестиційно-інноваційних проектів, але і як критерій доцільності їх реалізації. Незалежний проект, де показник чистого приведенного доходу є негативною величиною або рівний нулю, повинен бути відхилений, оскільки він не принесе підприємству додаткового доходу на вкладений капітал. Незалежні інвестиційно-інноваційні проекти з позитивним значенням показника чистого приведенного доходу дозволяють збільшити капітал підприємства і його ринкову вартість. З системи проектів, що взаємно виключають один одного, приймається той, за яким значення показника чистого приведенного доходу є найвищим.

Внутрішній коефіцієнт ефективності (*Internal Rate of Return, IRR*) визначається як значення рентабельності, що забезпечує рівність нулевій чистій приведеної вартості за час експлуатації проекту. Отже, значення цього показника визначається із наступного нелінійного рівняння:

$$-I + \sum_{t=1}^n \frac{\Delta V_t}{(1+IRR)^t} = 0. \quad (2)$$

Проект вважається рентабельним, якщо його внутрішній коефіцієнт ефективності не нижчий за деяке граничне значення.

Період повернення капітальних вкладень (*Pay-Back Period, PBP*), або термін окупності, є кількістю років, упродовж яких дохід від продажів, зменшений на функціонально-адміністративні затрати, відшкодовує основні капітальні вкладення. Тому показник *PBP* визначається із наступного нелінійного рівняння:

$$-I + \sum_{t=1}^{PBP} \frac{\Delta V_t}{(1+r)^t} = 0. \quad (3)$$

Проекти із терміном окупності вищим за допустимий відкидаються.

Максимальний грошовий відтік (*Cash Outflow, CO*) – це найбільше за абсолютною величиною від'ємне значення чистої приведеної вартості, розрахованої із наростаючим підсумком. Цей показник відображає необхідні обсяги фінансування проекту і повинен враховувати джерел покриття всіх затрат. Припускаючи, що всі чисті грошові потоки невід'ємні ($\Delta V_t \geq 0$), отримуємо, що

$$CO = -I. \quad (4)$$

Рентабельність (*Simple Rate of Return, SRR*) розраховується як відношення прибутків до капітальних вкладень для кожного року реалізації проекту. Норма беззбитковості (*Break-Even Point, BEP*) – це мінімальний розмір партії випуску продукції, при якому забезпечується нульовий прибуток (дохід від продажів, рівний витратам виробництва).

Оскільки при обчисленні значень чистої приведеної вартості *NPV* використовуються ті ж компоненти, що й для *SRR*, однак ще й з урахуванням знецінення майбутніх коштів, то є підстави обмежитися розглядом лише *NPV*. У той же час очевидно, що при невід'ємному значенні чистого приведенного доходу *NPV* рівень беззбитковості *BEP* перебивається. Це свідчить про обмеженість сфери використання рівня беззбитковості для привабливих інвестиційно-інноваційних проектів. З цих причин надалі лише показники *NPV*, *IRR*, період повернення капітальних вкладень *PBP*, і максимальний грошовий відтік *CO* розглядаються як базові характеристики привабливості інвестиційно-інноваційних проектів.

Для обчислення вказаних показників достатньо мати оцінки суми *I* одноразових інвестиційних витрат на реалізацію проекту, суми чистого грошового потоку по окремих інтервалах загального періоду експлуатації інвестиційного проекту, дисконтної ставки *r*, числа інтервалів *n* у періоді експлуатації. Надалі вважаємо, що основна невизначеність реалізації проекту закорінена в сумах чистих грошових потоків ΔV_t , що зумовлена нечіткістю прогностичних обсягів реалізації продукції. Згідно з результатами моделювання, наведених вище, величина грошового потоку може бути оцінена нечітким трикутним числом:

$$\Delta V_t = \sum_{\tau \in T(t)} [TR(\tau) + VR(\tau)] \cdot Rn, \quad (5)$$

де *TR*(τ) – тенденція реалізації протягом місяця τ ,
VR(τ) – річне відхилення реалізації (нечітке трикутне число),

Rn – рентабельність реалізації,

t – рік реалізації,

T(*t*) – множина місяців року реалізації *t*.

Оскільки в критеріях ефективності інвестиційних проектів оцінюються середньорічні обсяги, то у поданому виключено сезонну компоненту, сумарний середньорічний вплив якої рівний нулевій. З того, що у формулі (5) *VR* є єдиним нечітким числом, котре має трикутний вигляд, випливає, що сума чистого грошового потоку *NPV* також є трикутним нечітким числом. Дійсно, підставляючи (5) до (6), отримаємо:

$$NPV = -I + Rn \cdot \sum_{t=1}^n \frac{1}{(1+r)^t} \sum_{\tau \in T(t)} \{TR(\tau) + VR(\tau)\}. \quad (6)$$

В отриманому виразі у результаті сумування нечіткого числа *VR* із чітким числом *TR* на множині періодів отримується нечітке трикутне число. Його тип не змінюється і при домноженні на чіткі коефіцієнти

дисконтування та рентабельності та при наступному сумуванні із чіткими обсягами інвестицій. У цьому випадку вид трикутного числа при використанні нелінійних операцій множення зберігається тому, що один із співмножників є чітким числом.

При розгляді рівняння для IRR

$$Rn \cdot \sum_{t=1}^n \left(\frac{\sum \{TR(\tau) + VR(\tau)\}}{(1 + IRR)^t} \right) = I \quad (7)$$

та для PBP

$$Rn \cdot \sum_{t=1}^{PBP} \frac{\sum \{TR(\tau) + VR(\tau)\}}{(1 + r)^t} = I \quad (8)$$

із врахуванням представлення VR у вигляді нечіткого трикутного числа, приходимо до нелінійних рівнянь величин IRR та PBP , що не вкладаються в рамки нечітких трикутних чисел. Їх виразу можна побудувати для множини рівнів належності, аналізуючи для кожного з них відповідний інтервал достовірності. Оскільки дана процедура достатньо об'ємна, то згадані нечіткі величини можуть бути наближено оцінені нечіткими трикутними числами. З цією метою можна використати операцію триангуляції. Вона полягатиме у розв'язанні згаданих нелінійних рівнянь при трьох значеннях VR : мініальному VR_{min} , середньому VR_{av} та максимальному VR_{max} . При цьому отримуються відповідно по три значення внутрішнього коефіцієнта ефективності IRR та періодів повернення капітальних вкладень PBP .

Таким чином, використовуючи чотири критерії ефективності інвестиційно-інноваційних проектів при нечіткій оцінці обсягів можливих продаж, приходимо до нечітких оцінок $NPV = [NPV_{min}, NPV_{av}, NPV_{max}]$, $IRR = [IRR_{min}, IRR_{av}, IRR_{max}]$, $PBP = [PBP_{min}, PBP_{av}, PBP_{max}]$ - за трьома із

чотирьох відібраними критеріями. Ці величини дозволяють точніше оцінити можливі прогнозовані значення, але водночас і ускладнюють процедуру прийняття рішення про привабливість того або іншого проекту. При використанні певного рівня належності нечіткі величини перетворюються на інтервальні, що можуть взаємно перетинатися. Ще складніше встановити перевагу того чи іншого нечіткого числа над іншим, оскільки кожному з них можна поставити відповідно множину інтервалів достовірності.

Для проведення такого порівняння доцільно використати методику ризик-функцій, розроблену А. Недосекіним [9]. Проаналізуємо детальніше цю методику на прикладі критеріїв NPV та IRR , а потім екстраполюємо її на критерій PBP . Будемо вважати проект ефективним згідно з критерієм NPV , якщо із достатньою надійністю можна стверджувати, що

$$NPV \geq G_{NPV} \quad (9)$$

де G_{NPV} - деяке чітке граничне значення чистої приведеної вартості проекту.

Відповідно до підходу А. Недосекіна, для кожного рівня належності будується функція ступеня ризику невиконання нерівності. Тоді ризик-функція обчислюється як інтеграл від функції ступеня ризику по всіх можливих рівнях належності, при цьому всі можливі ризики сумуються. Також необхідно окремо розглядати випадки $G_{NPV} \leq NPV_{av}$ та $G_{NPV} > NPV_{av}$, бо тоді отримуються різні формули допоміжної функції ступеня ризику.

Розглянемо випадок $G_{NPV} \leq NPV_{av}$. Його графічна ілюстрація наведена на рис. 1. Встановимо рівень належності α_1 , при якому один із кінців інтервалу достовірності збігається з G_{NPV} . За умови виконання нерівності $G_{NPV} \leq NPV_{av}$ таким кінцем може виступати лише ліва межа інтервалу достовірності.

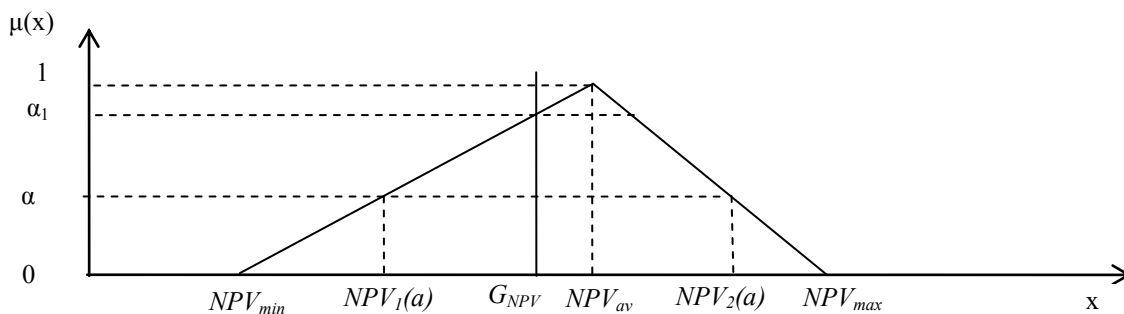


Рис. 1. Аналіз ризику неефективності інвестиційного проекту при $G_{NPV} \leq NPV_{av}$.

Тепер виберемо довільний рівень належності α , якому відповідатиме інтервал достовірності $[NPV_1(\alpha), NPV_2(\alpha)]$. Розглядаємо функцію ступеня ризику невиконання нерівності $\phi(\alpha, G)$ як відношення довжини інтервалу неефективних реалізацій до загальної кількості реалізацій при даному рівні належності:

$$\phi(\alpha, G_{NPV}) = \begin{cases} \frac{G_{NPV} - NPV_1(\alpha)}{NPV_2(\alpha) - NPV_1(\alpha)} & \text{при } \alpha < \alpha_1, \\ 0 & \text{при } \alpha \geq \alpha_1. \end{cases} \quad (10)$$

Оскільки нечітке число $\frac{NPV}{G}$ є трикутним, графік його функції формують прямі лінії, аналітичне представлення яких неважко встановити:

$$NPV_1(\alpha) = NPV_{min} + \alpha \cdot (NPV_{av} - NPV_{min}), \quad 0 \leq \alpha \leq 1, \quad (11)$$

$$NPV_2(\alpha) = NPV_{max} - \alpha \cdot (NPV_{max} - NPV_{av}), \quad 0 \leq \alpha \leq 1. \quad (12)$$

Інтеграл функції ступеня ризику по можливих значеннях ступеня належності вважатимемо функцією ризику $R_{NPV}(G)$ невиконання нерівності (9):

$$R_{NPV}(G_{NPV}) = \int_0^1 \phi(\alpha, G_{NPV}) d\alpha. \quad (13)$$

Згідно із співвідношеннями, наведеними в [3], отримуються наступні формули для представлення ризик-функції:

$$R_{NPV}(G_{NPV}) = \begin{cases} 0 & G_{NPV} < NPV_{\min}, \\ R_0 \left\{ 1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln |1-\alpha_1| \right\} & \text{при } G_{NPV} \leq NPV_{av}, \\ 1 - (1-R_0) \left\{ 1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln |1-\alpha_1| \right\} & \text{при } G_{NPV} > NPV_{av}, \\ 1 & G_{NPV} > NPV_{\max}, \end{cases} \quad (14)$$

$$\alpha_1 = \begin{cases} \frac{G_{NPV} - NPV_{\min}}{NPV_{av} - NPV_{\min}} & \text{при } G_{NPV} \leq NPV_{av}, \\ \frac{NPV_{\max} - G_{NPV}}{NPV_{\max} - NPV_{av}} & \text{при } G_{NPV} > NPV_{av}, \end{cases} \quad (15)$$

$$R_0 = \frac{l}{q} = \frac{G_{NPV} - NPV_{\min}}{NPV_{\max} - NPV_{\min}}. \quad (16)$$

Згідно з проведеними дослідженнями, рівень ризику 10% слід вважати межовим, подальші навіть незначні зміни досліджуваних значень (наприклад NPV) призводять до прискореного зростання ризику. Тому нижчий ніж 10% рівень ризику рекомендується вважати допустимим, а вищий рекомендується розглядати як умовно-прийнятний (до 20%) і недопустимий (більше 20%). Тому проекти із рівнем ризику задоволення нерівності (9), що не перевищує 10%, будемо вважати прийнятними за критерієм NPV .

Так само будемо вважати проект ефективним згідно з критерієм IRR , якщо із достатньою надійністю можна стверджувати, що

$$\underline{IRR} \geq G_{IRR}, \quad (17)$$

де G_{IRR} – деяке чітке граничне значення внутрішнього коефіцієнта ефективності проекту.

Оскільки нерівність (10) аналогічна нерівності (9), для її аналізу можна побудувати ризик-функцію, значення якої обчислюється за формулами:

$$R_{IRR}(G_{IRR}) = \begin{cases} 0 & G_{IRR} < IRR_{\min}, \\ R_0 \left\{ 1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln |1-\alpha_1| \right\} & \text{при } G_{IRR} \leq IRR_{av}, \\ 1 - (1-R_0) \left\{ 1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln |1-\alpha_1| \right\} & \text{при } G_{IRR} > IRR_{av}, \\ 1 & G_{IRR} > IRR_{\max}, \end{cases} \quad (18)$$

$$\alpha_1 = \begin{cases} \frac{G_{IRR} - IRR_{\min}}{IRR_{av} - IRR_{\min}} & \text{при } G_{IRR} \leq IRR_{av}, \\ \frac{IRR_{\max} - G_{IRR}}{IRR_{\max} - IRR_{av}} & \text{при } G_{IRR} > IRR_{av}. \end{cases} \quad (19)$$

Проекти із значенням ризик-функції задоволення нерівності (17), що не перевищує 10%, будемо вважати прийнятними за критерієм IRR . Невелика відмінність в аналізі прийнятності проектів за критерієм PBP з'являється у зв'язку із зміною знаку нерівності в основній нерівності критерію:

$$\underline{PBP} < G_{PBP}, \quad (20)$$

де G_{IPBP} – деяке чітке граничне значення періоду повернення капітальних вкладень. Позначимо ризик-функцію виконання такого виду нерівностей як $RM(G_{PBP})$. Оскільки дана нерівність протилежна до нерівності

$$\underline{PBP} \geq G_{PBP}, \quad (21)$$

то введемо поняття ризик-функції RM максимізуючого обмеження типу (20) на відміну від ризик-функції обмеження типу (21), що розглядалися раніше. Між цими ризик-функціями неважко встановити наступне співвідношення:

$$RM(G_{PBP}) = 1 - R(G_{PBP}). \quad (22)$$

Таке співвідношення може бути підтвержене аналізом рисунку 2.

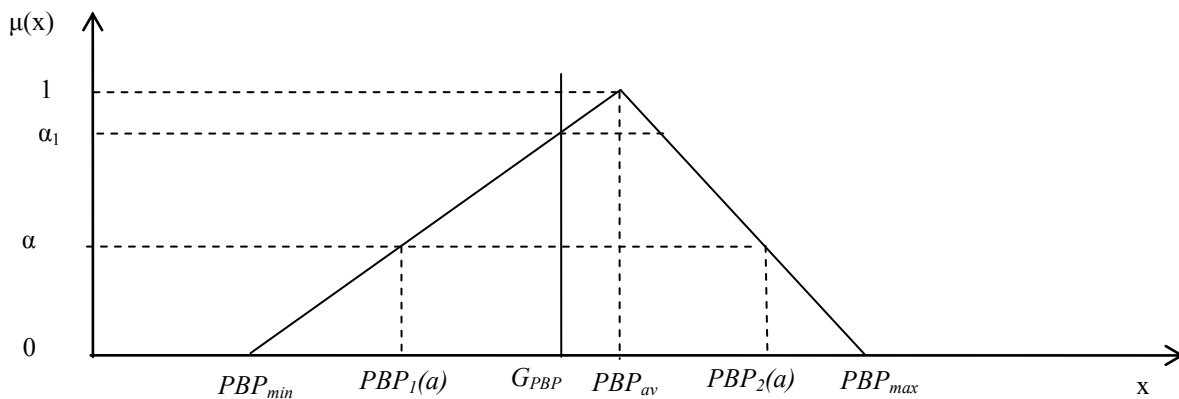


Рис. 2. Аналіз ризику неефективності інвестиційного проекту при $G_{PBP} \leq PBP_{av}$.

Як видно із рисунку, інтеграл цього співвідношення і тягне за собою співвідношення (22).

$$\varphi_M(\alpha, G_{PBP}) = \begin{cases} \frac{NPV_2(\alpha) - G_{PBP}}{NPV_2(\alpha) - NPV_1(\alpha)} & \text{при } \alpha < \alpha_1, \\ 0 & \text{при } \alpha \geq \alpha_1. \end{cases} \quad (23)$$

Тобто

$$\varphi_M(\alpha, G_{PBP}) = 1 - \varphi(\alpha, G_{PBP}). \quad (24)$$

На основі співвідношення (22) та раніше виведених співвідношень легко отримати оцінки ризик-функцій максимізуючих обмежень:

$$RM_{PBP}(G_{PBP}) = \begin{cases} 1 & G_{PBP} < IRR_{\min}, \\ 1 - R_0 \left\{ 1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln |1-\alpha_1| \right\} & \text{при } G_{PBP} \leq IRR_{av}, \\ (1-R_0) \left\{ 1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln |1-\alpha_1| \right\} & \text{при } G_{PBP} > IRR_{av}, \\ 0 & G_{PBP} > IRR_{\max}, \end{cases} \quad (25)$$

$$\alpha_1 = \begin{cases} \frac{G_{PBP} - PBP_{\min}}{PBP_{av} - PBP_{\min}} & \text{при } G_{PBP} \leq PBP_{av}, \\ \frac{PBP_{\max} - G_{PBP}}{PBP_{\max} - PBP_{av}} & \text{при } G_{PBP} > PBP_{av}. \end{cases} \quad (26)$$

Наведене вище демонструє результати роботи запропонованого алгоритму оцінки параметрів економічної ефективності реальних інвестиційно-інноваційних проектів. Таким чином, у результаті аналізу критеріїв ефективності інвестиційних проектів вибрано чотири основних з них, на яких базується подальший

вибір найперспективніших проектів. Більшість із цих критеріїв використовує суму чистих приведених грошових потоків реалізації продукції. Побудувати оцінку таких потоків можна на основі аналізу обсягів продажу продукції, проведеного в попередньому підрозділі. Оскільки обсяги реалізації продукції моделюються нечіткими числами, то і критерії ефективності, побудовані на їх основі, будуть нечіткими.

Результати експериментів свідчать про придатність запропонованої методики у побудові надійних оцінок параметрів ефективності інвестиційно-інноваційних проектів. Ці оцінки в подальшому будуть застосовані для побудови портфеля інвестиційних проектів.

Список літератури

1. Бланк, И. А. *Инвестиционный менеджмент* [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Итем, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 447с.
2. Гитман, Л. Дж. *Основы инвестирования* [Текст] / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонс; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 1008 с.
3. Гойко, А. Ф. *Ефективність інвестування реконструкції і технічного переоснащення діючих підприємств* [Текст] / А. Ф. Гойко // *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин* : зб. наук. праць. — К. : КДТУБА, 1998. – С. 64-74.
4. Крупка, Я. Д. *Облік інвестицій* [Текст] : монографія / Я. Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.
5. Пересада, А. А. *Інвестиційний аналіз* [Текст] / А. А. Пересада, С. В. Онікієнко, Ю. М. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2003. – 134 с.
6. *Портфельне інвестування* [Текст] : навч. посіб. / [А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева]. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
7. Санто, Б. *Інновація як средство экономического развития* [Текст] / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
8. *Страховий та інвестиційний менеджмент* [Текст] / [під кер. і наук. ред. В. Г. Федоренка]. – К. : МАУП, 2002. – 344 с.
9. Недосекин А. О. *Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций* [Текст] / А. О. Недосекин. – СПб. : Сезам, 2002. — 181 с.
10. Язлюк Б. *Формування фінансового забезпечення інвестиційних проектів у світлотехнічній галузі* [Текст] / Борис Язлюк // *Наукові записки* : зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТДЕУ. – Тернопіль, 2006. – Вип. 15. – С. 227-230.
11. Язлюк Б. О. *До питання оцінки інвестиційно-інноваційних проектів та ефективності моделі комплексної модернізації обладнання світлотехнічного виробництва* [Текст] / Б. О. Язлюк // *Наука : теорія та практика –2006 : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. (21-31 серпня 2006 р.)*. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – Т. 4 : Економічні науки. – С. 54-56.
12. Язлюк Б. *Методика оцінки економічної ефективності реальних інвестиційних проектів* [Текст] / Б. О. Язлюк // *«Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті : національна ідентичність та тенденції глобалізації»* : зб. тез доповідей Четвертої Міжнар. наук.-практ. конф. (22-23 лютого 2007 р.) – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – Секція 5. – Ч. 2. – С. 595-597.

РЕЗЮМЕ

Язлюк Борис, Сывак Роман

Оценка эффективности инвестиционно-инновационных проектов предприятий отрасли светотехники

Рассмотрена сущность и особенности использования инвестиций при формировании инновационных проектов. Определены принципы привлечения инвестиций в инновации.

RESUME

Yazlyuk Borys, Syvak Roman

Estimation of efficiency of investment-innovative projects of enterprises of industry of lightning technology

Essence and features of the use of investments is considered at forming of innovative projects. Certainly principles of bringing in of investments in an innovation.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2010 р.

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Розглянуто важливість аналізу ділової активності підприємств в умовах обмеженості джерел фінансування. Досліджено методику аналізу показників ділової активності та обґрунтовано процедуру оцінки фінансового стану підприємства на підставі фінансової звітності підприємства, виокремлено проблему інтерпретації результатів аналітичних досліджень в умовах фінансової кризи.

Ключові слова

Ділова активність, фінансова криза, коефіцієнтний аналіз, оцінка.

Негативні наслідки фінансової кризи для підприємств України, що характеризуються спадом обсягів виробництва, виникненням ознак нестабільності у банківському секторі, зростанням курсу долара до гривні та ставки банківського кредитування актуалізують значення економічного аналізу, як функції управління та сучасного інструменту моніторингу, діагностики та оцінки результативності підприємницької діяльності. Розвиток підприємницької діяльності в Україні супроводжується не лише кризовими явищами та нестабільністю економічного розвитку, а й неодноразовими намаганнями удосконалити податкову систему, що, як правило, обмежувалось запровадженням окремих законодавчих актів та було недостатньо адекватним до стану економіки, а тому збільшувалися обсяги тіньового обороту. При дослідженні кризових явищ економіки України, вітчизняні вчені, як правило, надають перевагу макроекономічним показникам. При вивченні позицій вітчизняних учених (О. Василюк, М. Монтеса, С. Мочерного, К. Рудого й інших) про суть фінансової кризи можна припустити, що у сучасному науково-термінологічному обігу найбільш усталеним є розуміння фінансової кризи як порушення рівноваги у функціонуванні системи фінансових відносин, що проявляється в суттєвому падінні ВВП, дестабілізації процесу формування та розподілу коштів держави [1-4].

Але варто зазначити, що при нестабільній ситуації в економіці, скороченні прямих іноземних інвестицій та відмові інвесторів від входження в Україну, зменшенні обсягів кредитування відбувається зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності. Для

управління підприємницькою діяльністю в умовах нестабільної економічної ситуації, необхідно використати можливості економічного аналізу як засобу, який сприяє управлінню підприємством. Важлива роль аналізу пояснюється можливістю оцінити результати та виробити стратегію і тактику розвитку діяльності підприємства, передбачити ризики та запобігти можливому банкрутству. Роль та значення економічного аналізу в умовах кризи влучно охарактеризував М. Чумаченко, який вважає, що «криза економіки України потребує активної аналітичної роботи, бо саме економічний аналіз дає змогу виявити й кількісно виразити залежності між результатами діяльності підприємств та ресурсами, заробітком, формами власності. Економічний аналіз сприяє бережливості, умілому витрачанням всіх видів засобів, ліквідації безгосподарності, непродуктивних витрат і втрат» [5, с. 23]. А тому, на думку професора Є. Мниха, у процесах сучасного державного регулювання розвитку економіки в цілому та забезпечення ефективного виробничо-фінансового менеджменту кожного господарюючого сегменту необхідно підвищувати якість і оперативність аналітичних досліджень і при цьому «пріоритетною є реалізація його діагностичної та пошукової функції в умовах невизначеності поведінки та мотивації господарюючого суб'єкта, перманентних змін нормативно-правового регулювання економічних процесів, зміни співвідношення контрольованості секторів національної економіки, можливостей корпоративного лобювання економічних інтересів» [5, с. 24-25].

Як вказують Н. Поліщук та С. Сковородько, «в ситуації, що склалася сьогодні в Україні, роль економічного

аналізу значно зростає, особливо в умовах виникнення кризових явищ на підприємстві, коли саме завдяки проведенню комплексного економічного аналізу вдається визначити причини кризи та розробити і обґрунтувати можливі шляхи виходу з криз [7, с. 1]. Господарська діяльність підприємства може бути охарактеризована різними показниками, але основним, при умові дефіциту фінансування підприємств, є аналітичні показники ділової активності. Науково-теоретичні підходи до оцінки ділової активності у науковій літературі різні, дослідженням проблеми розрахунку і інтерпретації показників ділової активності займалися вітчизняні і зарубіжні вчені В. Бочаров, І. Лазаришина, М. Чумаченко, С. Шкарабан, які підкреслюють методологічні підходи щодо аналізу ділової активності підприємства шляхом узагальнення якісних та кількісних критеріїв (рис. 1).

Кожна складова показників ділової активності доповнює характеристику діяльності підприємства, але особливу увагу привертають на відносні показники. Відносні показники – це розрахунок фінансових коефіцієнтів, зокрема: коефіцієнта оборотності активів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, коефіцієнта тривалості оборотів дебіторської і кредиторської заборгованостей, коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів, коефіцієнта оборотності власного капіталу. Важливою перевагою коефіцієнтів є те, що вони нівелюють перекручування впливу інфляції на аналітичні показники, що особливо актуально при оцінці діяльності підприємств у сучасних умовах. Водночас, необхідно враховувати, що коефіцієнти не мають універсального значення і можуть розглядатися як орієнтовні індикатори найболючіших місць діяльності підприємства. Відносні показники ділової активності характеризують ефективність використання ресурсів підприємства і дають можливість оцінити фінансовий стан підприємства з позиції швидкості трансформації авансованого капіталу у грошові кошти, достатності виробничого потенціалу, ефективності використання власного капіталу в умовах скорочення і подорожчання позикового капіталу. Отже, при відсутності зовнішніх джерел фінансування, зокрема банківських кредитів, приплив ресурсів може бути забезпечений за рахунок внутрішніх джерел – власного капіталу, але важливим є раціональне та ефективне використання робочого капіталу, а тому при аналізі діяльності підприємств пріоритетними є показники ділової активності та оборотності активів (табл. 1).

Важливими показниками ефективності використання активів є оборотність активів і зокрема товарно-матеріальних запасів, які призначені для оцінки відповідності оборотних активів (або запасів) відносно поточного та прогнозного доходу від реалізації товарів (робіт послуг) продажу. Збільшення питомої ваги виробничих запасів у структурі активів свідчить про: зростання виробничого потенціалу підприємства; прагнення за рахунок вкладів у виробничі запаси захистити грошові кошти підприємства від знецінення під впливом інфляції; нераціональність обраної господарської стратегії, внаслідок чого значна частина поточних активів іммобілізована в запасах, ліквідність яких може бути незначною. Зростання товарно-матеріальних запасів, характерне в умовах інфляції, потребує залучення кредитів, що, в свою чергу, може вплинути, враховуючи високі кредитні ставки, на платоспроможність підприємства. При цьому абсолютне чи відносне зростання оборотних активів може свідчити не тільки про розширення виробництва або дію факторів інфляції, але й про уповільнення їх обороту. У першу чергу

про це свідчать показники оборотності дебіторської заборгованості. При аналізі ділової активності в умовах фінансової кризи й обмеженості джерел фінансування доречно визначити показник робочого капіталу (Рк), як різницю між оборотними активами підприємства та поточними зобов'язаннями. Визначена сума робочого капіталу свідчить, що підприємство має фінансові ресурси для розширення діяльності.

Оцінюючи динаміку основних показників, необхідно зіставити темпи їхньої зміни. Оптимальним є співвідношення, що ґрунтується на взаємозв'язку $TRP > TOP > TA > 100\%$, де відповідно темпи зміни прибутку більші за темпи зростання обсягу реалізації товарів (робіт, послуг) та темпів зростання активів (авансованого капіталу). Дане співвідношення означає – якщо прибуток підприємства зростає більш високими темпами ніж обсяг продаж продукції, і крім того обсяг продажу продукції зростає більш високими темпами, ніж активи, то ресурси підприємства використовуються ефективніше. Така залежність означає, що економічний потенціал підприємства зростає; ресурси підприємства використовуються ефективніше, оскільки економічний потенціал зростає більш високими темпами ніж обсяг реалізації; прибуток. Це співвідношення у світовій практиці одержало назву «золоте правило економіки підприємства»

Досліджуючи практичні показники, В. Бочаров стверджує, що за оцінками спеціалістів-аналітиків підприємство має можливість отримати економію при раціональному управлінні фінансами, зокрема: 50% економії можна одержати при раціональному управлінні матеріально-виробничими запасами, 40% – управління готовою продукцією і дебіторською заборгованістю, 10% – управління технологічним процесом [8, с. 174].

При цьому одним із важливих факторів підвищення ефективності управління оборотними активами є скорочення фінансового циклу, тобто періоду обороту чистого оборотного капіталу при збереженні відповідного співвідношення між термінами погашення дебіторської і кредиторської заборгованості. При цьому необхідно пам'ятати, що ефект прискорення оборотності оборотних активів призводить до вивільнення грошових коштів.

Враховуючи перелічені проблеми, можна дійти таких висновків. На нинішньому етапі розвитку підприємницької діяльності України ризики нестабільності перебувають, насамперед, у площині фінансування та раціонального використання вкладеного капіталу підприємства. Для запобігання вірогідності виникнення внутрішньої кризи, яка відбудеться через зростання ризиків, які сумісні з базовими макроекономічними показниками, необхідно оперативно аналізувати ключові показники діяльності підприємства. Стабільність фінансового стану та ефективність управління підприємством в умовах фінансової кризи суттєво обумовлюються показниками ділової активності. Підвищення ефективності діяльності підприємства відбувається за рахунок прискорення обертання ресурсів, а збільшення числа оборотів можливе шляхом скорочення терміну виробництва або скорочення періоду обігу. Підвищення обертання ресурсів поряд з високою прибутковістю є важливим чинником покращення фінансового стану підприємства.

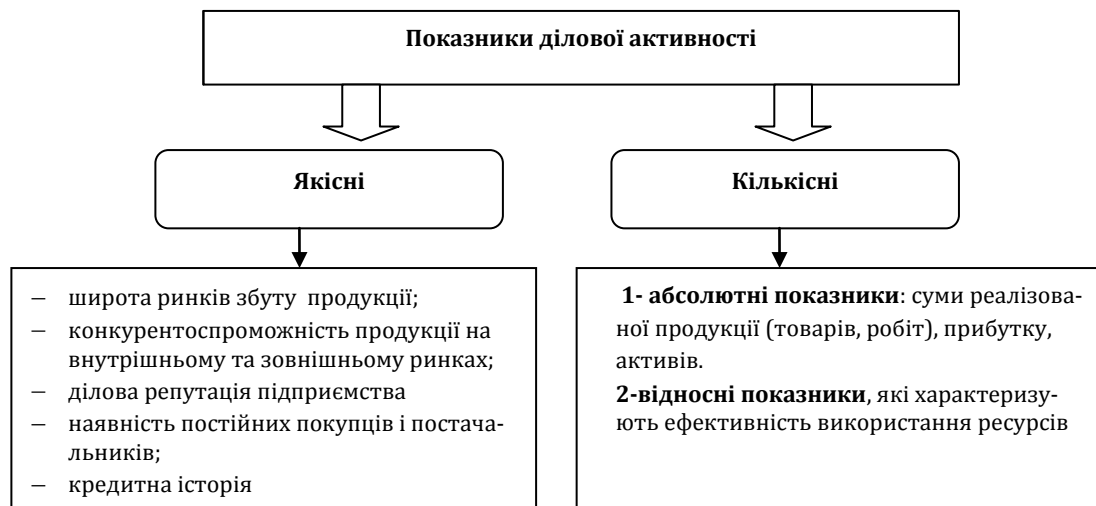


Рис. 1. Схема класифікації показників ділової активності підприємства

Таблиця 1. Економічна суть та порядок розрахунку показників ділової активності

Показник	Розрахунок	Коментар та економічна суть
Коефіцієнт оборотності активів	відношення доходу виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства	характеризує ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	відношення доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги)	показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, який аналізується
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	відношення собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості	показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, який аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, яке надається підприємству.
Термін погашення дебіторської заборгованості	відношення середньорічної величини дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) до доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг), помноженої на кількість днів в періоді, що аналізується	показує середній термін погашення заборгованості дебіторами
Термін погашення кредиторської заборгованості	відношення середньорічної величини кредиторської заборгованості до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), помноженої на кількість днів у періоді, що аналізується	показує середній термін погашення кредиторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів	характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	відношення доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу	показує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Список літератури

1. Василик О. Д. Державні фінанси України [Текст] : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. — К.: НІОС, 2002. – 608 с.
2. Мочерний, С. В. Історія економічних вчень (Сучасна економічна думка) [Текст] : навчальний посібник / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – Львів: Новий Світ-2000, 2004. – 480 с.
3. Монтес, М. Ф. «Азиатський вірус» или «Голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах [Текст] / М. Ф. Монтес, В. В. Попов; пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 136 с.
4. Рудый, К. Финансовые кризисы: теория, история, политика [Текст] / К. В. Рудый. – М.: Новое знание, 2003. – 399 с.
5. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; за ред. Акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
6. Мних, Є. В. Цільові спрямування економічного аналізу [Текст] / Є. В. Мних // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції "Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку", Тернопіль : Економічна думка, 2006.
7. Поліщук, Н. В. Роль економічного аналізу у підвищенні ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Поліщук, С. В. Сквородько // П'ята Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Наука і життя: українські тенденції, інтеграція у світову наукову думку». – Режим доступу: <http://intkonf.org/>

-
8. Бочаров, В. В. *Комплексный финансовый анализ [Текст] / В. В. Бочаров.* – СПб. : Питер, 2005. – 432 с.
9. Бригхем, Ю. *Финансовый менеджмент [Текст] / Ю. Бригхем, М. Эрхардт.* – 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. Е. А. Дорофеева. – СПб. : Питер, 2005. – 960 с.

РЕЗЮМЕ

Ямборко Галина

Анализ деловой активности предприятий в условиях финансового кризиса

Рассмотрена важность анализа деловой активности предприятий в условиях ограниченности источников финансирования. Исследовано методику анализа показателей деловой активности и обоснованно процедуру оценки финансового состояния предприятия на основании финансовой отчетности предприятия, выделена проблема интерпретации результатов аналитических исследований в условиях финансового кризиса.

RESUME

Yamborko Galyna

An analysis of business activity of enterprises is in the conditions of financial crisis

Importance of analysis of business activity of enterprises is considered in the conditions of narrow-mindedness of sourcings. Investigational method of analysis of indexes of business activity and grounded procedure of estimation of the financial state of enterprise on the basis of the financial reporting of enterprise, the problem of interpretation of results of analytical researches is selected in the conditions of financial crisis.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2010 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

**Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного економічного університету**

Випуск 5

2010 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*

Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

**Підписано до друку 16.04.2010 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria. Друк офсетний.
Умовно-друк. арк. 45,4. Обл.-вид. арк. 51,5.
Зам. № 193.
Тираж 300. Ціна договірна.**

**Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: analysis_tdeu@yahoo.com**

**Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.**

**Віддруковано у ТНЕУ
(видавництво «Економічна думка»)
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua**

**Обкладинку виготовлено в СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 446, м. Тернопіль, 46000,
телефони 380 (352) 52-75-00; 380 (352) 52-61-61.**