

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний
університет**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана

Збірник засновано в 2007 році

Виходить два рази на рік

Випуск 9

Частина 2

**Тернопіль
2011**

Економічний аналіз
Випуск 9. Частина 2.
2011 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету,
протокол № 2 від 9 листопада 2011 р.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету
до поширення через мережу Інтернет,
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:
Тернопільський національний економічний
університет

Виходить два рази на рік

Заснований у червні 2007 року

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.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського
національного економічного університету “Економічна думка”, 2011. – Вип. 9. – Частина 2. – 439 с.
– ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з
актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

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.

Лазаришина І. 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://econa.at.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2011

© «Економічний аналіз», 2011

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2011

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

ЗМІСТ

Задорожний Зеновій Гармонізація бухгалтерського обліку із вимогами податкового законодавства	10
Dittmann Iwona Transaction prices of apartments in selected polish cities – statistical analysis	14
Акімова Олена, Свірідова Тетяна Проблеми ціноутворення освітніх послуг та їх аналіз	21
Алексєєв Ігор, Желізняк Роман Північноамериканський та азійський досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності	24
Антипенко Євген, Доненко Василь, Корогодська Альона Підвищення фінансової стійкості підприємства	29
Антипенко Євген, Доненко Василь, Чепінога Тетяна Стан та перспективи розвитку ринку інвестицій України в умовах перебудови національної економіки	33
Бабій Леся Удосконалення методичних прийомів та підходів до управлінського контролю експортних операцій	36
Балазюк Оксана Реалізація збалансованої системи показників за допомогою сучасних програмних продуктів	40
Безродна Олена Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «стратегія банку»	46
Бобов Геннадій Формування високоефективного цукробурякового виробництва у Черкаській області	52
Боднар Аліна Аналіз основних теоретичних підходів до оцінки якості організаційних комунікацій	56
Боровик Марина Розробка системи управління знаннями в компетентній організації	60
Бражнікова Лариса Аналіз та вдосконалення фінансового механізму управління підприємствами ЖКГ	64

Бруханський Руслан Проблеми і пріоритети інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України	69
Бурлуцький Сергій Аналіз ефективності впливу державної соціальної політики на демографічну поведінку домогосподарств	72
Бутов Андрій Сучасні тенденції розвитку системи управління інноваційною діяльністю підприємства	77
Венгер Віталій Особливості взаємодії економічної політики держави та ринкової економіки: історичний аспект	81
Волошина Світлана Діагностика дії різнорівневих факторів на відтворення людського капіталу підприємства	85
Галько Оксана Аналітичні методи та прийоми контролю за фінансуванням бюджетних установ	89
Герчаківський Святослав, Тесленко Євген Прагматизм протидії корупції в системі митних органів України	92
Гільорме Тетяна Активізація інноваційних чинників моделі кадрів як складової внутрішнього економічного механізму	96
Гнатишак Ольга Теоретико-методичні засади формування вартості банку	99
Гнаткович Оксана Вдосконалення оцінки земель як чинник підвищення ефективності сільськогосподарського підприємництва	103
Гниря Аліна Визначення мікроекономічних чинників ефективності трудової діяльності персоналу промислових підприємств методом факторного аналізу	107
Гнітецький Євген Інноваційний розвиток підприємств згідно із концепцією сталого розвитку	111
Говорушко Тамара, Приходько Леся Теоретичні аспекти необхідності і сутності планування діяльності підприємств	115

Горобець Олена Методичне забезпечення статистичного аналізу відтворення населення	119
Горохова Ольга Сучасні аспекти розуміння діагностики	124
Григорук Павло Формування базисної структури прийняття рішень	128
Гринів Богдан Аналітичні аспекти бухгалтерського балансу підприємства	133
Гринів Наталія, Русановська Оріся Доцільність застосування RFID-технології на підприємствах	137
Гришко Наталя, Кунченко Олександр Економічне обґрунтування ефективності лізингових операцій	140
Гук Наталія Питання «кадрового голоду» та надлишку незатребуваної робочої сили в умовах посилення деіндустріалізації виробництва	143
Гуцал Ігор, Петриків Анна Ризик-менеджмент в системі управління банком	148
Давидовська Галина Електронні гроші та електронні платіжні системи в Україні	152
Деева Наталія, Михайлова Наталія Особливості корпоративних відносин у машинобудуванні	155
Довбуш Віта Технології XBRL та можливості їх упровадження в Україні	159
Дрогомирецька Мар'яна Рейтингова оцінка м'ясопереробних підприємств за показниками їх фінансового стану	163
Дугінець Ганна, Фісуненко Павло Людський капітал дніпропетровського регіону: сучасний стан та перспективи розвитку	168
Єфімова Ганна Моделювання функціональної реструктуризації розвитку підприємства	171
Жнакіна Ельвіра Моделювання оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств	175
Жуковська Аліна Аналіз вітчизняної системи соціальних стандартів і гарантій як базових елементів соціальної політики держави	180

Зарва Олег Управління інноваційним розвитком: сучасний підхід, проблеми, альтернативи	184
Зеленська Марина Економіко-математична модель прийняття рішення щодо управління потенціалом поліграфічного підприємства	188
Зелінська Ірина Стан розвитку систем управління якістю в Україні	193
Зима Юлія Моніторинг діяльності бюджетних установ за показниками звітності	198
Зінченко Наталя Значення іноземних інвестицій для соціально-економічного розвитку регіонів України	202
Ібрагімов Ернест Теоретико-методологічні засади визначення об'єктів стратегічного планування інновацій	206
Іоргачова Марія Корпоративні облігації як перспективний спосіб залучення інвестицій	209
Карамушка Марина Визначення конкурентоспроможності в задачі управління розвитком промислового підприємства	213
Квасниця Оксана Ретроспективний аналіз розвитку малих підприємств в Україні	217
Кириченко Олексій Сутність фінансової глобалізації у контексті міжнародної торгівлі фінансовими активами	222
Клементьєва Олександра, Золотарьова Ольга Операційний аналіз на підприємствах ресторанного господарства	227
Коваленко Наталія, Мархайчук Марія Синергетичні ефекти від інвестиційної діяльності промислового підприємства	233
Ковтуненко Ксенія, Ковалік Оксана Комерціалізація результатів наукової діяльності	237
Короткий В'ячеслав Теоретичні засади екологізації інвестиційної діяльності підприємства	240
Котковський Володимир Економічний аналіз фінансових потоків у підвищенні ефективності банківських інновацій	244

Котова Світлана Класифікація видатків медичних установ з урахуванням напрямків надання послуг	248
Крамарчук Світлана Аналіз логістичних систем управління матеріальними потоками підприємства	254
Краснюкова Світлана Порівняльний аналіз мотивації праці на підприємствах зарубіжних країн	257
Кузулгуртова Аделина Современные проблемы реализации налогового контроля в РФ	261
Кузь Іван Оцінка акціонерної вартості підприємства на основі показників доданої та чистої теперішньої вартості	265
Кузьменко Ігор Ефективність виробництва і реалізації зерна у господарствах Київської області	270
Лаврова Юлія Фінансова безпека підприємства: класифікація загроз	274
Лахтіонова Людмила Типи фінансової стійкості компанії у зовнішньому фінансовому аналізі	278
Лиходєдова Ольга Концепція контролінгу персоналу	282
Ліхновський Павло Аналіз інвестиційної привабливості теплової електроенергетичної галузі України	288
Лубкей Надія Проблеми формування та обслуговування зовнішнього державного боргу України	295
Майстренко Ольга, Гурченков Олександр Стан виробничого потенціалу суднобудування та перспективи його розвитку	299
Мараховська Ксенія Організаційні питання формування капіталу в системі корпоративних фінансів в Україні	305
Мареха Ірина Еколого-економічне обґрунтування якості інвестицій для забезпечення сталого розвитку регіональних агрогосподарських систем	309
Масловська Людмила, Бездітко Олена Ідентифікація сутності та факторів ринкового ризику сільськогосподарських товаровиробників	315

Миколайчук Ярослав Оперативно-виробниче планування в системі оперативного управління сільськогосподарським підприємством	319
Мискін Юрій Удосконалення методики управлінського аналізу	323
Михайлишина Любов Ціноутворення та оптимальний розподіл продукції плодово-ягідної галузі як необхідна складова підвищення її конкурентоспроможності	327
Мілька Алла Аналіз сучасного інструментарію управління прибутковістю підприємства в ринкових умовах господарювання	331
Могильна Наталя Аналіз проблем та сучасні тенденції розвитку страхового ринку України	335
Нижник Віктор, Драч Олександр Стан стимулювання працівників в Україні	339
Піскунова Ніна Аналіз грошових потоків при оцінці кредитоспроможності потенційного позичальника	343
Скопенко Наталія, Михайленко Ольга Основні аспекти економічного аналізу інтеграційних процесів	347
Славік Роман Методологічні аспекти аналізу інвестиційної привабливості рекреаційних територій	353
Следь Олександра, Землякова Євгенія Економічні та соціальні аспекти поліпшення умов та охорони праці в ринковій системі господарювання	357
Соколенко Володимир, Корецька Оксана Вплив економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості	363
Сошенко Тетяна, Муха Юлія, Райко Галина Аналіз складу та структури грошової маси економіки України	367
Спільник Ірина, Загородна Ольга Аналітичне забезпечення управління власним капіталом	370
Степаненко Ольга Дослідження динаміки розвитку банківської системи: сценарний підхід	380
Столярська Катерина Розвиток персоналу як складова системи управління людськими ресурсами	385

Тенюх Зоряна Факторний аналіз фондівіддачі основних засобів стратегічних підприємств державного сектора економіки України	389
Ткаченко Артур Бюджетування як складова методики аналізу ефективності діяльності страховика	393
Ткачик Федір Інвестиційний проект: сутність, методи оцінки та джерела фінансування	398
Ткачук Василь Аналіз вартості бренду комерційного банку	402
Ткачук Володимир Аналіз сучасних методик розрахунку показників ліквідності комерційних банків	407
Трофимчук Віра Історичний аспект розвитку амортизаційної політики в Україні	412
Фридель Володимир Сутність та способи використання зворотного лізингу в банківських установах	416
Черната Тетяна, Горохова Тетяна Формування цілісної оцінки корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах промислової галузі	421
Черная Оксана, Клименко Андрей Концептуальні підходи к розвитку механизма реализации монетарной политики в Украине	425
Щербатюк Олена Антимонопольна політика в Україні: практика реалізації та напрямки удосконалення	430
Яремко Зоряна Структурно-динамічний аналіз експорту України продукції харчової промисловості	434

ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ІЗ ВИМОГАМИ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Розглянуто неузгодженості у структурі витрат і доходів, які беруться до уваги при визначенні прибутку відповідно до вимог Податкового кодексу України та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Запропоновано шляхи їх зближення та зменшення податкових різниць.

Ключові слова: Податковий кодекс України, положення (стандарту) бухгалтерського обліку, податкові різниці, витрати, доходи, прибуток до оподаткування.

Набуття чинності з 01.01.2011 року Податкового кодексу України (далі – Податковий кодекс) призвело до суттєвих змін в оподаткуванні як юридичних так і фізичних осіб. Особливо значні зміни відбулися в оподаткуванні підприємств податком на прибуток відповідно до вимог розділу III «Податок на прибуток» Податкового кодексу, вимоги якого набули чинності з 01.04.2011 року.

На сторінках наукових та практичних журналів, монографічної літератури зразу ж з'явилися статті, в яких давався аналіз позитивних і негативних сторін кодексу із зазначенням пропозицій щодо вдосконалення його змісту. Оскільки, зміни в Податковому кодексі у значній мірі вплинули на податковий облік, то закономірно, що цей факт теж став об'єктом обговорення науковців і практиків на науково-практичних конференціях і шпальтах газет, журналів та наукових збірників.

Проблеми удосконалення змісту нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в контексті до Податкового кодексу розглядали у своїх роботах К. Безверхий [1], М. Бондар [2], М. Гура [3], О. Кисельова [4], Ю. Крот [5], О. Жарікова і О. Кравченко [6], В. Моссаковський [7], А. Озеран, Є. Свідерський і Д. Свідерський [9] та інші, але ще ціла низка проблем залишилася не вирішеною.

Метою написання статі є виявлення відмінностей у структурі витрат та доходів підприємств, що враховуються при визначенні фінансових результатів відповідно до вимог податкового законодавства та нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку і розробка шляхів їх мінімізації.

На думку В. Моссаковського найістотнішими відмінностями між бухгалтерським обліком і вимогами податкового законодавства слід вважати такі:

- а) порядок формування витрат;
- б) особливості відображення в обліку [7, с. 33].

Хоча у Податковому кодексі порядок формування витрат значно наближений до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку, водночас між ними ще збереглася ціла низка відмінностей у вигляді податкових різниць. У статті 139 Податкового кодексу наведений перелік витрат, що не враховуються при визначенні оподатковуваного прибутку (суми, штрафів, неустойки за рішенням сторін договору або відповідних державних органів; витрати на утримання органів управління об'єднань, материнських компаній, які є

окремими юридичними особами; сплата дивідендів тощо).

Багато невідповідностей у структурі витрат бухгалтерського обліку та Податкового кодексу пов'язані із основними засобами.

Ціла низка витрат зменшують прибуток до оподаткування згідно з вимогами ст. 138.10.6 Податкового кодексу у певних відсотках від суми оподаткованого прибутку попереднього звітного року (сума коштів або вартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, добровільно перерахованих до Державного та місцевих бюджетів, неприбутковим організаціям; первинним профспілковим організаціям на культурно-масову роботу; установам науки, освіти, культури для цільового використання з метою охорони культурної спадщини тощо). Оскільки вищезазвані витрати в бухгалтерському обліку у повній сумі зменшують фінансовий результат діяльності підприємства, то з метою узгодження цього обліку з вимогами податкового законодавства доцільно їх відобразити на окремих субрахунках або аналітичних рахунках до відповідних рахунків чи субрахунків. Наприклад, суми коштів добровільно перерахованих до державного чи місцевого бюджетів, неприбутковим організаціям у межах чотирьох відсотків оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду можна відобразити за дебетом аналітичного рахунку 9491 – «Інші операційні витрати, що зменшують прибуток на оподаткування». На аналітичному рахунку 9492 можна узагальнювати інші операційні витрати, які не зменшують прибуток до оподаткування. Загальна сума за субрахунком 949 «Інші операційні витрати» буде зменшувати фінансовий результат діяльності підприємства в бухгалтерському обліку. Таким чином бухгалтерський облік названих витрат буде узгоджений із вимогами Податкового кодексу.

Слід зазначити, що членами Методологічної ради з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України з метою все того ж такі узгодження вимог бухгалтерського обліку та Податкового кодексу були запропоновані зміни та доповнення до національних положень (стандартів) обліку № 3 «Звіт про фінансові результати», № 7 «Основні засоби», № 8 «Нематеріальні активи», № 15 «Дохід», № 16 «Витрати», № 30 «Біологічні активи», які узагальнені у наказі Міністерства фінансів України від 18.03.2011 року №

372. Ці зміни дали можливість підприємствам вибирати альтернативні варіанти ведення обліку загальновиробничих витрат, витрат на поліпшення основних засобів, їх індексації, амортизації тощо.

Позитивним моментом у плані узгодження вимог бухгалтерського обліку і Податкового кодексу є те, що воно відбувається із двох сторін. Внесення змін до Податкового кодексу Законом України № 3609- від 07.07.2011 року є яскравим свідченням того, що народні депутати прислухаються до думки науковців та практиків з бухгалтерського обліку. Як правильно зазначила з цього приводу О. Кисельова, суттєвим досягненням Кодексу є реалізація ідеї щодо наближення бухгалтерського та податкового обліку, а запровадження пооб'єктної амортизації, на її думку, слід віднести до досягнення податкової реформи, адже це значно спрощує адміністрування податку [4, с.41].

Згідно із вимогами нової редакції Податкового кодексу загальновиробничі витрати є складовою собівартості продукції, що було підставою для відміни альтернативного варіанту бухгалтерського обліку цих витрат у П(С)БО 16 «Витрати». Відміна альтернативного методу обліку собівартості продукції за прямими витратами у вищезазваному П(С)БО 16 Наказом Міністерства України від 26.09.2011 року № 1224 зачепила П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» шляхом вилучення окремого рядка, у якому відображалися загальновиробничі витрати.

Ще одним із досягнень науковців та практиків з бухгалтерського обліку є те, що у змінах до Податкового кодексу враховані їх пропозиції щодо нового групування операційних витрат.

Прийняття змін до Податкового кодексу вимагають, на нашу думку, внесення певних коригувань і в структуру податкової декларації з податку на прибуток підприємства. Так, зокрема, у додатку СВ (собівартість) зайвим, думається, є рядок 7 «Витрати на страхування виробничих основних засобів», оскільки такого роду витрати є складовою загальновиробничих витрат. Рідко яке підприємство зможе за прямою ознакою віднести на собівартість продукції такого роду витрати. Основні засоби, які використовуються у виробничому процесі переважно приймають участь у виготовленні декількох видів продукції одночасно і тому витрати на їх страхування повинні відноситися до загальновиробничих, а не прямих витрат. З цієї ж причини недоцільним є виділення амортизації виробничих основних засобів і нематеріальних активів окремими статтями прямих витрат. Такого роду витрати є елементом витрат операційної діяльності у бухгалтерському обліку відповідно до вимог П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» і П(С)БО 16 «Витрати», а не статтями калькуляції. Забезпечення контролю за порядком нарахування амортизації здійснюється шляхом заповнення окремого додатка АМ до декларації, у якому досить детально представлена методика обліку перенесення вартості основних засобів та інших необоротних матеріальних активів на собівартість продукції (робіт, послуг) та витрати періоду.

Погоджуючись із висновком Є. Свідерського і Д. Свідерського, що введення в дію Податкового кодексу визначає необхідність удосконалення бухгалтерського обліку в частині формувань показників податкової звітності за новими нормативами [9, с. 7], не можна залишати поза увагою також той факт, що альтернативні варіанти бухгалтерського обліку основних засобів збільшення їх вартості на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням та ремонтами об'єкта

визначену у напрямку, встановленому податковим законодавством, а також, що їх первісна вартість може бути збільшена на суму індексації проведеної у порядку, встановленому податковим законодавством слід поширити і на інвестиційну нерухомість. Ця пропозиція вимагає внесення відповідних змін у П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість». Обґрунтуванням цієї пропозиції є те, що будівлі і споруди незалежно, чи вони використовуються у власному виробничому процесі чи здаються в оренду як інвестиційна нерухомість підприємств, підпадають під визначення основних засобів, наведеному у Податковому кодексі.

Серед науковців немає єдиної точки зору щодо доцільності використання на практиці методики обліку амортизації передбаченої Податковим кодексом. Так, зокрема, на думку В. Моссаковського доцільно розробити норми амортизаційних відрахувань, які б наближалися до методики, яка існувала до 1990 року і застосовувати її при веденні бухгалтерського обліку і при обчисленні податку, уточнивши за необхідності ставку податку [7, с. 34]. Якщо перебудувати облік амортизації згідно з податковим законодавством, то досягти зіставності даних комерційного підприємства та всієї економіки країни у динаміці, за словами науковця, практично неможливо, особливо коли вноситимуться зміни у законодавство [7, с. 34]. З цього приводу можна зазначити, що методика розрахунку амортизації основних засобів, яка передбачена Податковим кодексом, на наш погляд, в більшій мірі дає змогу забезпечити вищезазвану зіставність показників, ніж використання інших методів нарахування амортизації, що передбачені П(С)БО 7 «Основні засоби». В її основі аналогічно як і в нормах амортизації основних засобів, що використовувалися до 90-х років минулого століття теж закладений плановий період експлуатації. Хоча, звичайно, «нові» норми не є такими деталізованими як «старі».

Податкова звітність повинна повністю відповідати вимогам Податкового кодексу України. Якщо детально проаналізувати зміст Податкової декларації з податку на прибуток підприємств (далі – Декларації), то не зовсім обґрунтованим, на нашу думку, є об'єднання інформації щодо сум інших операційних витрат і інших витрат звичайної діяльності в одному рядку 06.5УВ та додатку УВ.

Оскільки структура цих витрат описана у різних підпунктах статті 138 Податкового кодексу, то виникає питання, чи потрібно було цю інформацію об'єднувати? Відповідно до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку «інші операційні витрати» та «інші витрати звичайної діяльності» це зовсім різні за змістом терміни. Звичайно, сутність вищезазначених понять згідно з Податковим кодексом і бухгалтерськими стандартами різняться, але необхідно робити певні кроки щодо їх зближення.

Проаналізувавши зміст термінів «інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати», наведених у додатку УВ до Декларації, можна зробити висновок, що вони у бухгалтерському обліку в основному є іншими операційними витратами і тому більш правильним було б цей додаток так і назвати. Водночас, необхідно зазначити, що було б раціональним внести зміни у Податковий кодекс у плані уточнення статей витрат як операційної діяльності, так і іншої звичайної, взявши за основу вимоги стандартів бухгалтерського обліку. Так, зокрема, із заданого вище переліку витрат, наведеного у додатку УВ, можна було б вилучити «витрати на плату за реєстрацію підприємств

в органах державної влади» і «суми нарахованих податків і зборів, установлених Податковим кодексом, а також інших загальнообов'язкових платежів, встановлених законодавчими актами», перенісши їх до складу адміністративних витрат, оскільки вони є такими по суті та відповідно до вимог бухгалтерського обліку.

Із складу інших витрат звичайної діяльності та інших операційних витрат, перелічених у додатку УВ до Декларації, доцільно вилучити також витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, оскільки придбання ліцензій є в основному вартістю нематеріальних активів, які повинні амортизуватися, а якщо мова йде про них як плату за реєстрацію підприємства в органах державної реєстрації відповідно до п. 138.10.6 п.138.10 ст. 138 Податкового кодексу, то для такого роду витрат передбачений окремий рядок 06.5.10 вищезазначеного додатку УВ до Декларації.

Наступним прикладом витрат, які необхідно виключити зі складу «інших витрат звичайної діяльності та інших операційних витрат», що наведені у додатку УВ до рядка 06.5 Декларації є «витрати на інформаційне забезпечення господарської діяльності платника податку, в тому числі з питань законодавства, на придбання літератури, оплати інтернет-послуг і передплату спеціалізованих періодичних видань» (рядок 06.05.40 додатку УВ). Такого роду витрати є адміністративними витратами як у бухгалтерському обліку, так і згідно з вимогами Податкового кодексу України (п.п. 138.10.2.г) і саме у складі останніх повинні відображатися. Ця пропозиція дасть можливість ліквідувати на практиці необґрунтоване дублювання інформації про одні і ті ж витрати у різних додатках, тим більше, що цього робити не можна, адже воно призведе до заниження об'єкта оподаткування податком на прибуток.

Окремим видом доходів і витрат підприємств при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток є доходи і витрати на проведення операцій з розрахунками в іноземній валюті. Відповідно до п.п. 153.1.3 визначення курсових різниць від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, заборгованості та іноземної валюти здійснюється відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. При цьому прибуток (позитивне значення курсових різниць) ураховується у складі доходів платника податку, а збиток (від'ємне значення курсових різниць) – у складі витрат. Згідно з чинними положеннями (стандартами) обліку, на які зроблені посилання у Кодексі, розрізняють операційні і неопераційні курсові різниці. Перші обліковуються у складі інших операційних доходів (рах. 71) та витрат (рах.94), а другі – інших доходів (рах.74) та витрат (рах.97). Думається, було б логічним і в Податковій декларації з податку на прибуток (додатки УД і УВ) ці різниці відобразити в окремих рядках, а не узагальнено.

Окремими рядками у додатках УД «Інші доходи» та УВ «Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати» виділяють «дохід від використання довгострокових договорів» відповідно до пункту 137.3 статті 137 розділу III Податкового кодексу та «витрати, пов'язані з довготривалим (більше одного року) технологічним циклом виробництва» відповідно до пункту 138.2 статті 138 цього ж кодексу.

Порядок узагальнення такого роду доходів та витрат у бухгалтерському обліку регламентується положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти». Детально проаналізувавши зміст цього

положення, можна дійти до висновку, що його необхідно удосконалити.

Відображення в балансі будівельних підприємств в складі незавершеного виробництва валової заборгованості замовників за роботи за будівельними контрактами згідно з вимогами п.19 П(С)БО 18 «Будівельні контракти» є, на наш погляд, необґрунтованим. Валову заборгованість замовників, під якою розуміють суму перевищення витрат підрядника і визнаного ним прибутку (за вирахуванням визнаних збитків) над сумою проміжних рахунків(без непрямих податків) на дату балансу з початку виконання будівельного контракту більш правомірно було б узагальнювати в балансі в складі іншої поточної дебіторської заборгованості, якою вона є по суті. У п. 42 МСБО 11 «Будівельні контракти» безпосередньо не сказано, що валова сума до сплати замовником за роботи, виконані згідно з контрактом, відображається в складі незавершеного виробництва, а лише як актив, яким і може бути, на нашу думку, інша поточна дебіторська заборгованість.

В балансах англійських компаній заборгованість замовників відображається за статтею «дебітори» і визначається як різниця між сумарним оборотом реалізації і сумарними проміжними платежами.

У випадку наявності валової заборгованості замовникам, під якою згідно з П(С)БО 18 розуміють суму перевищення проміжних рахунків без непрямих податків над витратами підрядника і визнаного ним прибутком (за вирахуванням визнаних збитків) на дату балансу з початку виконання будівельного контракту підрядник відображає її в складі інших поточних зобов'язань.

З набранням чинності П(С)БО 18 дещо змінилася методика синтетичного обліку витрат і доходів від виконання будівельно-монтажних робіт. Вона, на наш погляд, має ряд недоліків. Так, зокрема, з точки зору теорії бухгалтерського обліку важко пояснити економічний зміст бухгалтерських проведення: дебет рахунка 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» і кредит субрахунку 239 «Проміжні рахунки» звичайним записом і методом «червоного сторно», які складаються відповідно на суми валової заборгованості замовників або замовникам. Згідно з Інструкцією № 291 від 30.11.1999 року «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» рахунок 23 «Виробництво» призначений для узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг), а не заборгованостей.

Думається, більш обґрунтованою методикою обліку доходів і витрат за будівельними контрактами була б запропонована нижче автором методика, яка передбачає узгодження вимог стандартів бухгалтерського обліку та податкового законодавства з використанням такої кореспонденції рахунків:

Дт 231	–	на суму витрат за контрактом;
Кт 20,66,65,63		та ін.
Дт 903	Кт 231	– на суму собівартості реалізованих будівельно-монтажних робіт;
Дт 791	Кт 903	– віднесення на зменшення фінансових результатів собівартості реалізованих будівельно-монтажних робіт;

Дт 379 «Проміжні рахунки»	–	на суму виставленого проміжного рахунку замовникам за виконані будівельно-монтажні роботи (разом з ПДВ);
Кт 70		
Дт 70	Кт 641	– на суму ПДВ в частині проміжного рахунка;
Дт 36	Кт 379	– віднесення заборгованості за проміжним рахунком на розрахунки із замовниками;
Дт 378 «Валова Заборгованість»	–	на суму перевищення визнаного доходу замовниками (з ПДВ) над проміжними рахунками;
Кт 70		
Дт 70	Кт 641	– на ПДВ із суми перевищення визнаного доходу замовниками над проміжними рахунками.

Використання вищевказаної методики не порушує запропонованих принципів ведення бухгалтерського обліку та вимог Інструкції 291, дає можливість поєднати бухгалтерський облік із вимогами податкового законодавства. На рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» буде сконцентрована інформація щодо реальної заборгованості замовників згідно з виставленими їм рахунками до оплати, на рахунку 70 «Доходи від реалізації» – визнаний дохід для даних бухгалтерського обліку і Звіту про фінансові результати (ф. № 2), на субрахунку 378 «Валова заборгованість» – валова заборгованість замовникам і замовників разом з ПДВ. У випадку наявності кредитового сальдо за цим субрахунком, його сума прирівнюється до авансу, який є об'єктом обкладення ПДВ. На кожен первинний документ (розрахунок визнаного доходу, довідка про обсяги виконаних підрядних робіт (ф. № КБ-3), акт приймання виконаних підрядних робіт (ф. № КБ-2в)) будуть складені бухгалтерські проведення.

Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити наступні висновки:

1. З метою узгодження вимог Податкового кодексу України та нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку доцільно внести в останні запропоновані у статті зміни та доповнення, які передбачають альтернативні варіанти ведення обліку;
2. Структуру інших операційних витрат та інших витрат звичайної діяльності, яка передбачена Податковим кодексом, необхідно узгодити із вимогами нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку, оскільки останні є більш обґрунтованими і зрозумілими для інвесторів. Ця пропозиція передбачає внесення змін до Податкового кодексу України;
3. Перелік витрат, що зменшують об'єкт оподаткування податком на прибуток, наведений у Податковій декларації з податку на прибуток та додатках до нього, слід узгодити із таким же переліком, передбаченим у Податковому кодексі України;
4. Узгодженню вимог бухгалтерського обліку та податкового законодавства повинно сприяти на практиці використання субрахунків та аналітичних рахунків, на яких би узагальнювалися відповідно витрати, що зменшують об'єкт оподаткування податком на прибуток згідно з податковим законодавством та які не зменшують цього об'єкта.

Список літератури

1. Безверхий К. Непрямі витрати в контексті податкової та фінансової звітності: Обліковий аспект узгодження показників / Безверхий К. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 6. – С.23-33.
2. Бондар М. І. Основні підходи до обліку податкового прибутку / М. І. Бондар // Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління: [матеріали VI Міжнар.наук.-практ. конференції]. – Л.: Вид-во Львівської комерційної академії 2011. – С.48-51.
3. Гура Н. Визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток за Податковим кодексом України / Н. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 5. – С.22-26.
4. Кисельова О. Податок на прибуток в координатах Податкового кодексу: плюси та мінуси / О. Кисельова // Бухгалтерський облік та аудит. – 2011. – №3. – С. 40-51.
5. Крот Ю. Облік малоцінних необоротних матеріальних активів із урахуванням норм Податкового кодексу / Ю. Крот // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №9. – С. 21-24.
6. Жарікова О. Облік необоротних активів: деякі питання вдосконалення законодавчого регулювання / О. Жарікова, О. Кравченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №4. – С. 14-20.
7. Моссаковський В. Парадокси бухгалтерського обліку в Україні / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №9. – С. 30-35.
8. Озеран А. Проблеми узгодження стандартів (правил) бухгалтерського обліку і норм Податкового кодексу у частині загальнопромислових витрат та їх відображення у фінансовій звітності / А. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №3. – С.13-17.
9. Свідерський Є. Удосконалення методики бухгалтерського обліку податку на прибуток згідно з Податковим кодексом України / Є. Свідерський, Д. Свідерський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №3. – С. 3-7.

РЕЗЮМЕ

Задорожний Зеновій

Гармонизація бухгалтерського учета с требованиями налогового законодательства

Рассмотрены несогласованности в структуре расходов и доходов, которые учитываются при определении прибыли в соответствии с требованиями Налогового кодекса Украины и национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета. Предложены пути их сближения и уменьшения налоговых разниц.

RESUME

Zadorozhny Zenoviy

Harmonisation of accounting with the requirements of tax legislation

Considered the inconsistencies in the structure of costs and revenues are taken into account when determining the profits according to the Tax Code of Ukraine and national regulations (standards) of accounting. Offers the ways their convergence and reduce the tax differences.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

TRANSACTION PRICES OF APARTMENTS IN SELECTED POLISH CITIES – STATISTICAL ANALYSIS

The paper provides a statistical analysis of the behaviour of average transaction prices of apartments in the selected Polish cities. The conducted research reveals that the average transaction prices of apartments in the examined cities are at diverse levels, that time and space diversity of price level occurs, and that the similarity of the behaviour of price changes with time occurs. The shape similarity measure was applied for evaluating the degree of similarity.

Key words: statistical analysis, prices of apartments, local markets, shape similarity measure.

Defining the issue. The real property market is defined as “all conditions where the rights to real property are transferred and agreements creating mutual rights and obligations related to holding a real property are concluded” [7, p. 30]. The real property market may be divided with use of the material criterion into, among others, the apartment market, the office real property market, the commercial real property market, the warehouse real property market, the recreational real property market, the special purpose real property market, the land real property market. When researching the real property markets, the material criterion is employed together with the criterion of space. Generally, local markets are subject to analyses. This is caused by the immobility of the real property, which results in the fact that the competition on this market is local. The boundaries determining local markets assumed by various authors are diverse [5, p. 10]. These are poviats, communes, cities or even their districts.

For certain entities operating on the real property market (developers, investors, banks) and for entities exerting influence on the legal regulations related to the real property markets (decision-making entities), analyses of price similarity or diversity on the apartment real property markets in various cities (local markets) may be helpful.

The past research. Statistical analyses of individual local real property markets are conducted in Poland both by institutions (e.g. AMRON) and by individual entities (analysts, real estate appraisers). Their purpose is usually to compare local markets, explain the phenomena occurring thereon, analyse the factors influencing the behaviour of apartment prices, as well as construct econometric models. The following are the closest to the subjects touched upon in this paper: “Regionalne zróżnicowanie cen i ich determinant na rynku mieszkaniowym w Polsce” [13, p.97-106], “Koncepcja oceny skali podobieństwa lokalnych rynków nieruchomości na potrzeby gospodarki przestrzennej” [2, p.23-33], “Mechanizmy dynamiki i zróżnicowania cen na rynku mieszkaniowym” [9, p.43-55], “Determinanty wahań cen na rynku mieszkaniowym” [12, p.85-98], “Wykorzystanie analizy wielowymiarowej do oceny potencjału rozwoju lokalnego rynku nieruchomości mieszkaniowych” [6, 7-20].

Description and aims of the research. The subject of the conducted research was the behaviour of average transaction prices of apartments in selected Polish cities.

The transaction price is the actual price of the transaction, that is the amount specified in the contract of

purchase and sale of the real property.

The examined cities were the ones considered the largest apartment markets in Poland. These were: Warsaw, Katowice, Łódź, Wrocław, Gdańsk, Białystok, Cracow and Poznań. The source of the data on transaction prices were the reports of the AMRON Centre – SARFiN. The AMRON system is a database established in 2004, where the data on real property purchase and sale transactions both on the primary and secondary markets are gathered. The majority of the data are obtained from notarial deeds of purchase and sale transactions and appraisal studies. The analysis accounted for transaction prices from I quarter 2006 to II quarter 2011. The average quarterly transaction prices of apartments in that period are compiled in table 1 and presented in figure 1.

Based on the figure, it seems that it may be stated that in the behaviour of average transaction prices in the examined Polish cities in the analysed period:

No level similarity was observable,

Space and time diversity was observable,

The tendency shape similarity was observable.

The aim of this paper is to examine the diversity of apartment prices on the largest Polish real property markets (cities) by verifying the assumed hypotheses.

1. Similarity of the level of average transaction prices of apartments

The similarity of the behaviour level of the variable values Y_1, \dots, Y_m in the period $(t_1 - t_n)$ is when the differences between the maximum and minimum variable values are smaller than the assumed threshold value h^* for each subperiod/moment of the period $(t_1 - t_n)$:

$$(y_{\max,t} - y_{\min,t}) \leq h^* \quad \text{for } t = 1, \dots, n.$$

where: $y_{\max,t}$ – the maximum value of the variables Y_1, \dots, Y_m in the subperiod/moment t ,

$y_{\min,t}$ – the minimum value of the variables Y_1, \dots, Y_m in the subperiod/moment t ,

h^* - threshold value.

The values of all variables in the examined period are situated in a corridor with vertical range not larger than h^* . The vertical range of the corridor is understood as the difference between its top and bottom boundary in the same subperiod/moment (fig. 2).

In the case of two variables Y_1 and Y_2 the similarity criterion may be also written as follows:

Table 1. Average transaction prices of apartments in selected Polish cities (I quarter 2006 – II quarter 2011) in PLN

year	quarter	Warsaw	Katowice	Łódź	Wrocław	Gdańsk	Białystok	Cracow	Poznań
2006	1	317,249	91,279	116,006	184,111	174,206	128,087	246,604	174,474
	2	323,633	98,782	110,675	211,927	191,265	141,703	272,762	192,195
	3	351,526	110,951	131,725	266,067	208,665	133,113	297,872	201,720
	4	384,353	131,317	158,295	286,426	234,261	162,399	334,813	224,662
2007	1	449,334	139,254	191,858	343,248	262,716	188,358	364,475	266,342
	2	481,975	167,123	228,469	345,019	313,606	206,953	405,784	311,546
	3	499,347	172,637	238,546	354,438	329,307	229,455	399,810	327,531
	4	510,387	194,450	231,191	353,127	350,203	233,295	374,422	324,922
2008	1	493,951	194,139	226,496	351,137	345,007	240,345	369,038	301,573
	2	504,600	213,114	222,850	359,847	360,431	260,301	361,032	297,714
	3	478,677	196,183	225,550	370,532	347,059	254,450	333,022	270,853
	4	484,025	182,266	182,490	332,653	334,157	255,742	321,621	262,479
2009	1	431,810	174,385	197,257	324,914	307,456	239,788	305,765	257,996
	2	450,026	191,205	204,020	335,030	312,124	245,527	327,874	254,377
	3	437,604	202,990	197,812	322,968	301,493	229,950	316,161	275,090
	4	437,611	181,296	203,690	328,401	310,714	239,751	347,815	319,963
2010	1	499,994	190,553	254,913	350,045	339,051	274,250	428,847	342,907
	2	511,976	208,550	265,694	351,462	365,449	277,417	434,277	340,923
	3	497,243	199,874	258,877	382,687	331,302	226,188	374,842	331,535
	4	496,695	203,057	240,279	376,599	357,982	213,295	420,955	326,056
2011	1	464,636	181,105	223,204	339,115	314,332	210,029	375,351	300,579
	2	476,785	215,956	246,592	329,486	325,206	225,153	385,722	301,749

Source: [10, 11]

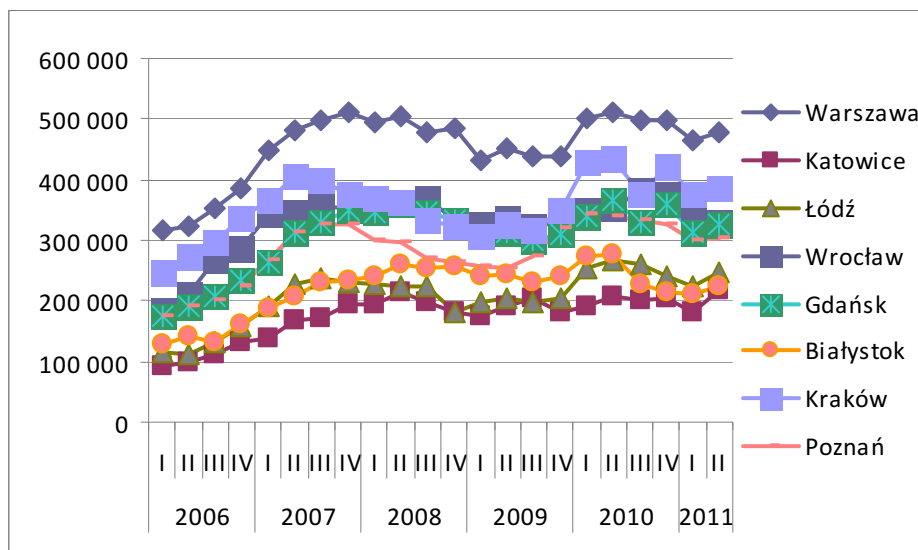


Fig. 1. Average transaction prices of apartments in selected Polish cities (Q1 2006 – Q2 2011) in PLN

Source: prepared based on the data from Tab. 1.

$$|y_{1,t} - y_{2,t}| \leq h^* \quad \text{for } t = 1, \dots, n.$$

where: $y_{1,t}$ ($y_{2,t}$) – the value of the variable Y_1 (Y_2) in the subperiod/moment t ,
 h^* – threshold value.

In the case of two variables Y_1 and Y_2 the similarity criterion may be also written as follows:

$$|y_{1,t} - y_{2,t}| \leq h^* \quad \text{for } t = 1, \dots, n.$$

where: $y_{1,t}$ ($y_{2,t}$) – the value of the variable Y_1 (Y_2) in the subperiod/moment t ,
 h^* – threshold value.

Table 2 presents the calculated values of the selected statistical parameters for the individual quarters. One of the parameters is the range being the difference between the

maximum and minimum average transaction price in a given quarter. The greatest value of the range amounted to PLN 326,710 (Q3 2007). It determines the vertical range of the corridor where average transaction prices were placed in all the quarters of the examined period. This should be, therefore, the minimum threshold value h^* required to assume that the similarity of level occurs in the behaviour of average transaction prices of apartments in all eight examined cities. In comparison to average transaction prices (tab. 1), which ranged from PLN 91,279 (in Q1 2006 in Katowice) to PLN 511,976 (in Q2 2010 in Warsaw) in the examined period, this value is too high to be accepted by an analyst. It may be thus assumed that there was no similarity of level in the behaviour of average transaction prices in all the examined cities in total. This is confirmed by the initial conclusion drawn based on the diagram of apartment prices

(fig. 1).

Table 3 contains the maximum values of the ranges calculated on the basis of figure 1 for the selected pairs of cities for which the differences between transaction prices were the smallest.

When comparing the maximum values of ranges (which should be assumed as the minimum h^*) compiled in table 3 to the average transaction prices compiled in table 1, it may

be assumed that there was no similarity of level in the examined period for the selected pairs of cities either.

2. Space and time diversity of average transaction prices of apartments

The spatial diversity of average transaction prices (between cities) is significant. This is indicated by high values of standard deviations and variation coefficients calculated for the individual quarters (tab. 2). The standard

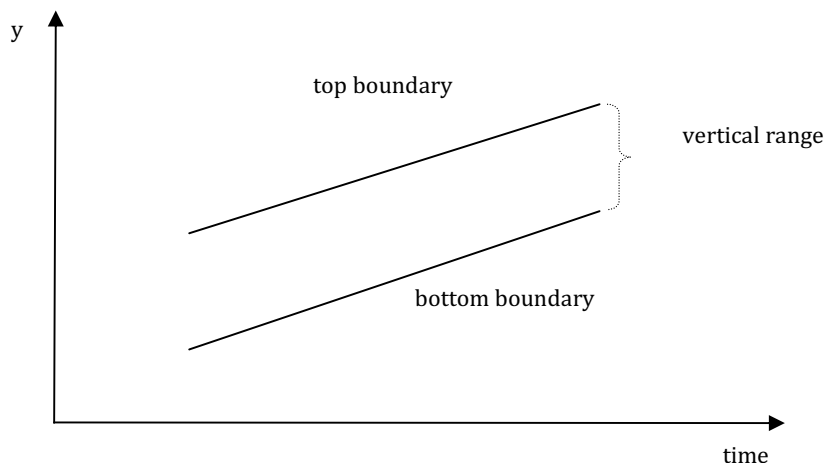


Fig. 2. The level similarity corridor

Source: own work

Table 2. Statistical parameters for quarters

Year	Quarter	Average	Median	Minimum	Maximum	Range	Standard deviation	Variation coefficient (%)
2006	1	179,002	174,340	91,279	317,249	225,970	73,687	41.2
	2	192,868	191,730	98,782	323,633	224,851	77,528	40.2
	3	212,705	205,193	110,951	351,526	240,575	86,813	40.8
	4	239,566	229,462	131,317	384,353	253,036	90,047	37.6
2007	1	275,698	264,529	139,254	449,334	310,080	104,283	37.8
	2	307,559	312,576	167,123	481,975	314,852	105,305	34.2
	3	318,884	328,419	172,637	499,347	326,710	104,474	32.8
	4	321,500	337,563	194,450	510,387	315,937	101,695	31.6
2008	1	315,211	323,290	194,139	493,951	299,812	96,617	30.7
	2	322,486	328,781	213,114	504,600	291,486	95,512	29.6
	3	309,541	301,938	196,183	478,677	282,494	91,591	29.6
	4	294,429	292,050	182,266	484,025	301,759	98,092	33.3
2009	1	279,921	281,881	174,385	431,810	257,425	81,577	29.1
	2	290,023	283,251	191,205	450,026	258,821	84,481	29.1
	3	285,509	288,292	197,812	437,604	239,792	78,764	27.6
	4	296,155	315,339	181,296	437,611	256,315	84,025	28.4
2010	1	335,070	340,979	190,553	499,994	309,441	98,056	29.3
	2	344,469	346,193	208,550	511,976	303,426	96,954	28.1
	3	325,319	331,419	199,874	497,243	297,369	96,624	29.7
	4	329,365	342,019	203,057	496,695	293,638	104,752	31.8
2011	1	301,044	307,456	181,105	464,636	283,531	94,596	31.4
	2	313,331	313,478	215,956	476,785	260,829	87,998	28.1

Source: own calculations

Table 3. Maximum range values for the selected pairs of cities in PLN

Pairs of cities	Maximum range values	Pairs of cities	Maximum range values
Katowice, Łódź	65,909	Poznań, Gdańsk	76,206
Białystok, Łódź	73,252	Gdańsk, Wrocław	80,532
Poznań, Cracow	110,151	Gdańsk, Cracow	101,759
Poznań, Wrocław	99,679	Wrocław, Cracow	82,815

Source: own calculations

deviation values ranged from PLN 73,687 (in Q1 2006) to PLN 105,305 (in Q2 2007), whereas the variation coefficient values – from 41.2% (in Q1 2006) to 28.1% (in Q2 2011). Unlike in the case of standard deviations, a clear decreasing tendency occurred in the case of variation coefficients (decreased the relative diversity).

In order to examine the dynamics of the changes in the average transaction prices of apartments in the individual cities with time, price indexes were calculated (tab. 4). Two phases are distinguishable in the behaviour thereof in the examined period:

- the phase of average transaction price increase including the initial quarters of the examined period,
- the phase of irregular changes of average transaction prices of apartments (price increases/decreases) including the remaining quarters of the examined period.

The quarterly volume of the price increase was extremely diverse both in the time and space system. The greatest transaction price increase occurred in: Warsaw in Q1 2007 - 16.9%, Katowice in Q2 2007 - 20.0%, Łódź in Q1 2010 - 25.1%, Wrocław in Q3 2006 - 25.5%, Gdańsk in Q4 2006 - 12.3%, Białystok in Q4 2006 - 12.2%, Cracow in Q4 2006 - 12.4% and Poznań in Q4 2009 - 16.3%. The largest average transaction price decrease occurred in: Warsaw in

Q1 2009 by 10.8%, Katowice in Q1 2011 by 10.8%, Łódź in Q4 2008 by 19.1%, Wrocław in Q4 2008 by 10.2%, Gdańsk in Q1 2011 by 12.2%, Białystok in Q3 2010 by 18.5%, Cracow in Q3 2010 by 13.7% and Poznań in Q3 2008 by 9.05%.

Based on the calculated fixed base indices it may be stated that average transaction prices of apartments increased in the examined period (Q1 2006 – Q2 2011). The volume of this increase was extremely diverse and amounted to: 50.3% in Warsaw, 136.6% in Katowice, 112.6% in Łódź, 79.0% in Wrocław, 86.7% in Gdańsk, 75.8% in Białystok, 56.4% in Cracow and 72.9% in Poznań (tab. 4).

The values of statistical parameters calculated for the evaluation of the time diversity of average transaction prices of apartments are compiled in table 5.

The values of the variation coefficient range from 13.0% (for Warsaw) to 21.3% (for Łódź). The time diversity of average transaction prices of apartments may be thus considered average.

3. Similarity of the shape of the tendency of average transaction prices of apartments

Similarity may be perceived in the tendencies related to the behaviour of average transaction prices of apartments in the individual cities (fig. 1).

Table 4. Indices of average transaction prices of apartments for cities

Year	Quarter	Warsaw	Katowice	Łódź	Wrocław	Gdańsk	Białystok	Cracow	Poznań
previous quarter = 1									
2006	1	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	1.020	1.082	0.954	1.151	1.098	1.106	1.106	1.102
	3	1.086	1.123	1.190	1.255	1.091	0.939	1.092	1.050
	4	1.093	1.184	1.202	1.077	1.123	1.220	1.124	1.114
2007	1	1.169	1.060	1.212	1.198	1.121	1.160	1.089	1.186
	2	1.073	1.200	1.191	1.005	1.194	1.099	1.113	1.170
	3	1.036	1.033	1.044	1.027	1.050	1.109	0.985	1.051
	4	1.022	1.126	0.969	0.996	1.063	1.017	0.936	0.992
2008	1	0.968	0.998	0.980	0.994	0.985	1.030	0.986	0.928
	2	1.022	1.098	0.984	1.025	1.045	1.083	0.978	0.987
	3	0.949	0.921	1.012	1.030	0.963	0.978	0.922	0.910
	4	1.011	0.929	0.809	0.898	0.963	1.005	0.966	0.969
2009	1	0.892	0.957	1.081	0.977	0.920	0.938	0.951	0.983
	2	1.042	1.096	1.034	1.031	1.015	1.024	1.072	0.986
	3	0.972	1.062	0.970	0.964	0.966	0.937	0.964	1.081
	4	1.000	0.893	1.030	1.017	1.031	1.043	1.100	1.163
2010	1	1.143	1.051	1.251	1.066	1.091	1.144	1.233	1.072
	2	1.024	1.094	1.042	1.004	1.078	1.012	1.013	0.994
	3	0.971	0.958	0.974	1.089	0.907	0.815	0.863	0.972
	4	0.999	1.016	0.928	0.984	1.081	0.943	1.123	0.983
2011	1	0.935	0.892	0.929	0.900	0.878	0.985	0.892	0.922
	2	1.026	1.192	1.105	0.972	1.035	1.072	1.028	1.004
I quarter 2006 = 1									
2011	2	1.503	2.366	2.126	1.790	1.867	1.758	1.564	1.729

Source: own calculations based on the data from Tab. 1

Table 5. Statistical parameters for cities

City	Average	Median	Minimum	Maximum	Range	Standard deviation	Variation coefficient (%)
Warsaw	453,793	477,731	317,249	511,976	194,727	59,202	13.0
Katowice	174,567	186,410	91,279	215,956	124,677	36,803	21.1
Łódź	207,113	223,027	110,675	265,694	155,019	44,192	21.3
Wrocław	327,238	341,182	184,111	382,687	198,576	49,550	15.1
Gdańsk	305,272	319,769	174,206	365,449	191,243	55,645	18.2
Białystok	218,889	229,703	128,087	277,417	149,330	43,282	19.8
Cracow	354,494	362,754	246,604	434,277	187,673	49,581	14.0
Poznań	282,145	299,147	174,474	342,907	168,433	49,120	17.4

Source: own calculations

Similarity is understood here as the similarity of changes in the behaviour of average transaction prices of apartment in various cities with time. The shape similarity measure proposed by M. Cieślak and R. Jasiński (named by them as the function similarity measure) [4] was used to measure the strength of this similarity. The course of its determining is as follows.

A fragment of time series of the variable X characterising the examined object (the local market) $P^{(0)}$ is selected, the length of which enables learning about the current regularities of its changes with time (this may also be the whole time series of this variable). In the time series of a variable describing another object (the local market) Y – i.e. the variable allowing to assume that its values behave similarly to the variable describing the examined object – fragments of $P^{(k)}$ of the same length as the $P^{(0)}$ range are sought. The aim is that the lengths of the similarity ranges $P^{(0)}$ and $P^{(k)}$ are the largest possible, since that enhances the relevance of the research procedure.

The shape similarity measure is calculated based on the fragments of the examined time series (variables Y and X) called similarity ranges $P^{(0)}$ and $P^{(k)}$ according to the formula:

$$m = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^{n-1} m_i \quad -1 < m \leq 1$$

where: $m_i = 1 - \frac{2}{\pi} \alpha_i$, when the signs of the slopes of the

straight line running through the points (i, y_i) and $(i+1, y_{i+1})$ and the straight line running through the points (i, x_i) and $(i+1, x_{i+1})$ are the same, or

$$m_i = -\frac{\alpha_i}{\pi}, \text{ when the signs of the slopes of straight}$$

lines are different,

α_i – the circular measure of the angle between the two straight lines,

n – the number of observations of the variable Y and X in the similarity ranges $P^{(0)}$ and $P^{(k)}$.

In the case of the data in the form of time series the positive values of the measure indicate that similar regularities (e.g. the increasing or decreasing trend) occur in both ranges, the negative values, in turn – that opposite regularities occur. Absolute values of the measure indicate the degree of similarity (with the positive value of the measure) or dissimilarity (with the negative value of the measure), which increases with the value of the measure becoming closer to unit. The ranges for which the value of the shape similarity measure is at least equal to the threshold value assumed in the research are considered similar time series.

The threshold value of the shape similarity measure assumed in the research was 0.6. The calculated values of the shape similarity measures for the examined cities were compiled in table 6. The values of the measures greater than the assumed value were indicated in the table with a bold font.

Table 6. The matrix of the shape similarity measures for similarity ranges of 22 observations

City	Warsaw	Katowice	Łódź	Wrocław	Gdańsk	Białystok	Cracow	Poznań
Warsaw	1.000	0.621	0.424	0.519	0.805	0.805	0.520	0.424
Katowice	0.621	1.000	0.238	0.333	0.809	0.429	0.524	0.428
Łódź	0.424	0.238	1.000	0.524	0.429	0.238	0.524	0.429
Wrocław	0.519	0.333	0.524	1.000	0.524	0.333	0.429	0.333
Gdańsk	0.805	0.809	0.429	0.524	1.000	0.619	0.714	0.429
Białystok	0.805	0.429	0.238	0.333	0.619	1.000	0.333	0.238
Cracow	0.520	0.524	0.524	0.429	0.714	0.333	1.000	0.524
Poznań	0.424	0.428	0.429	0.333	0.429	0.238	0.524	1.000

Source: own calculations

Based on the values of the shape similarity measures compiled in the table, it may be stated that in terms of the behaviour of average transaction prices of apartments, the following are cities most similar to Warsaw: Gdańsk, Białystok and Katowice, to Katowice – Gdańsk and Warsaw, to Gdańsk – Katowice, Warsaw, Cracow and Białystok, to Białystok – Warsaw and Gdańsk, and to Cracow – Gdańsk. It was also concluded that none of the cities were similar to Łódź, Wrocław and Poznań.

A phenomenon consisting in the price changes occurring in certain cities earlier than in others may be observable in the behaviour of average transaction prices of apartments. In order to check whether this phenomenon occurred in the examined cities, the values of the shape similarity measures were calculated for the prices lagged by 1 (for the similarity ranges of 21 observations) and by 2 quarters (for the similarity ranges of 20 observations). They were compiled in table 7 and table 8.

On this basis it may be stated that for the lags assumed in the research (by 1 and 2 quarters) the value of the measure was \geq than the assumed threshold value h^* solely for Gdańsk, which was lagged by 1 quarter in relation to Poznań (tab. 7). With use of the leading variables terminology employed for examining business cycles [1, 3,

8] Poznań may be called a leading city in comparison to Gdańsk, while Gdańsk – a city imitating Poznań.

Conclusion. The conducted research indicates that three phenomena occur in the behaviour of average transaction prices of apartments in the selected Polish cities. The first one is the lack of similarity in the levels of average transaction prices of apartments in the analysed cities. The second one is the large time and space diversity of prices in the analysed period. The third one is the similarity of the shape of average transaction price tendencies in the analysed period.

It needs to be emphasised that the conducted analysis is worth being completed with an analogous research of the similarity or diversity of the local apartment real property markets with respect to other characteristics, above all the price of 1 m² of space, apartment availability ratio (price against the income of the resident), lease price, etc.

References:

1. Barczyk R., Kowalczyk Z. (1993): *Metody badania koniunktury gospodarczej*, PWN, Warszawa
2. Belej M., Cellmer R. (2007): „Konceptcja oceny skali podobieństwa lokalnych rynków nieruchomości na potrzeby gospodarki przestrzennej”, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego*

Table 7. The matrix of the shape similarity measures for similarity ranges of 21 observations

Imitating cities	Lag	cities							
		Warsaw	Katowice	Łódź	Wrocław	Gdańsk	Białystok	Cracow	Poznań
Warsaw	no lag	1.000	0.602	0.495	0.495	0.796	0.795	0.496	0.395
	by 1 quarter	-0.002	-0.005	0.402	0.202	0.002	0.002	0.102	0.595
Katowice	no lag	0.602	1.000	0.300	0.300	0.800	0.400	0.500	0.400
	by 1 quarter	0.195	0.000	0.400	0.400	0.200	0.200	0.300	0.400
Łódź	no lag	0.495	0.300	1.000	0.600	0.500	0.300	0.600	0.500
	by 1 quarter	0.295	0.100	0.100	0.100	0.100	0.100	0.200	0.500
Wrocław	no lag	0.495	0.300	0.600	1.000	0.500	0.300	0.400	0.300
	by 1 quarter	0.295	0.300	0.300	0.300	0.300	0.300	0.400	0.500
Gdańsk	no lag	0.796	0.800	0.500	0.500	1.000	0.600	0.700	0.400
	by 1 quarter	-0.005	0.000	0.200	0.200	0.000	0.000	0.100	0.600
Białystok	no lag	0.795	0.400	0.300	0.300	0.600	1.000	0.300	0.200
	by 1 quarter	-0.005	0.000	0.400	0.000	0.000	0.000	-0.100	0.400
Cracow	no lag	0.496	0.500	0.600	0.400	0.700	0.300	1.000	0.500
	by 1 quarter	-0.105	-0.100	0.100	0.100	-0.100	-0.300	0.200	0.500
Poznań	no lag	0.395	0.400	0.500	0.300	0.400	0.200	0.500	1.000
	by 1 quarter	0.195	0.200	0.200	0.200	0.200	0.000	0.500	0.600

Source: own calculations

Table 8. The matrix of the shape similarity measures for similarity ranges of 20 observations

Imitating cities	Lag	cities							
		Warsaw	Katowice	Łódź	Wrocław	Gdańsk	Białystok	Cracow	Poznań
Warsaw	no lag	1.000	0.581	0.469	0.469	0.785	0.890	0.469	0.364
	by 1 quarter	-0.055	-0.057	0.476	0.160	-0.050	-0.050	0.055	0.574
	by 2 quarters	0.464	0.469	-0.163	0.048	0.469	0.258	0.364	0.266
Katowice	no lag	0.581	1.000	0.263	0.263	0.789	0.474	0.474	0.368
	by 1 quarter	0.153	-0.053	0.474	0.368	0.158	0.158	0.263	0.368
	by 2 quarters	0.258	0.263	0.053	-0.158	0.263	0.053	0.368	0.263
Łódź	no lag	0.469	0.263	1.000	0.579	0.474	0.368	0.579	0.474
	by 1 quarter	0.258	0.053	0.158	0.053	0.053	0.053	0.158	0.474
	by 2 quarters	-0.057	-0.053	-0.053	-0.053	-0.053	-0.053	0.263	0.158
Wrocław	no lag	0.469	0.263	0.579	1.000	0.474	0.368	0.368	0.263
	by 1 quarter	0.258	0.263	0.368	0.263	0.263	0.263	0.368	0.474
	by 2 quarters	0.364	0.158	-0.053	-0.053	0.158	0.368	0.263	0.368
Gdańsk	no lag	0.785	0.789	0.474	0.474	1.000	0.684	0.684	0.368
	by 1 quarter	-0.057	-0.053	0.263	0.158	-0.053	-0.053	0.053	0.579
	by 2 quarters	0.469	0.474	0.053	0.053	0.474	0.263	0.579	0.263
Białystok	no lag	0.890	0.474	0.368	0.368	0.684	1.000	0.368	0.263
	by 1 quarter	0.048	0.053	0.368	0.053	0.053	0.053	-0.053	0.474
	by 2 quarters	0.574	0.579	-0.053	0.158	0.579	0.368	0.263	0.368
Cracow	no lag	0.469	0.474	0.579	0.368	0.684	0.368	1.000	0.474
	by 1 quarter	-0.163	-0.158	0.158	0.053	-0.158	-0.368	0.158	0.474
	by 2 quarters	0.153	0.158	-0.053	-0.053	0.158	-0.053	0.474	0.158
Poznań	no lag	0.364	0.368	0.474	0.263	0.368	0.263	0.474	1.000
	by 1 quarter	0.153	0.158	0.263	0.158	0.158	-0.053	0.474	0.579
	by 2 quarters	-0.155	0.263	0.053	-0.158	0.053	-0.368	0.368	0.263

Source: own calculations

- Nieruchomości, vol. 15, nr 3-4, s. 23-33
- Burns A., Mitchell W.C. (1961): *Statistical Indicators of Cyclical Revivals*, w: *Business Cycle Indicators Contributions to the Analysis of Current Business Conditions*, t. 1, NBER, New York
- Cieślak M., Jasiński R. (1979): *Miara podobieństwa funkcji*, *Przegląd Statystyczny*, nr 3-4
- Gawron H. (2009): „Analiza rynku nieruchomości”. *Materiały dydaktyczne*, nr 224, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu
- Foryś I. (2009): „Wykorzystanie analizy wielowymiarowej do oceny potencjału rozwoju lokalnego rynku nieruchomości mieszkaniowych”, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 17, nr 2, s. 7-20
- Kucharska-Stasiak E. (2005): „Nieruchomość a rynek”, *Wydawnictwo Naukowe PWN*, Warszawa
- Matkowski Z. (1995): „Barometry koniunktury jako metoda oceny stanu gospodarki”, *Prace i Materiały IRG SGH*, nr 45
- Nykiel L. (2007): „Mechanizmy dynamiki i zróżnicowania cen na rynku mieszkaniowym”, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 15, nr 3-4, s. 43-55
- Raport AMRON-SARFiN. *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, nr 7, 1/2011, marzec 2011, Związek Banków Polskich
- Raport AMRON-SARFiN. *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*. *Raport 2/2010*, czerwiec 2010, Związek Banków Polskich
- Trojanek R. (2008): „Determinanty wahań cen na rynku mieszkaniowym”, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 19, nr 3, s. 85-98
- Żelazowski K. (2011): „Regionalne zróżnicowanie cen i ich determinant na rynku mieszkaniowym w Polsce”, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 19, nr 3, s. 97-106

РЕЗЮМЕ

Диттман Івона

Транзакційні ціни на квартири в окремих польських містах - статистичний аналіз

Документ містить статистичний аналіз поведінки середніх транзакційних цін на квартири у певних містах Польщі. Проведене дослідження показує, що середні ціни на квартири в містах є неоднорідними. Міра подібності форми була застосована для оцінки ступеня схожості.

РЕЗЮМЕ

Диттман Івона

Транзакционные цены на квартиры в отдельных польских городах - статистический анализ

Документ содержит статистический анализ поведения средних транзакционных цен на квартиры в определенных городах Польши. Проведенное исследование показывает, что средние цены на квартиры в городах являются неоднородными. Степень сходства формы была применена для оценки степени сходства.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Олена АКІМОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Облік і аудит»,
Донбаська державна машинобудівна академія

Тетяна СВІРІДОВА

старший викладач кафедри «Облік і аудит»,
Донбаська державна машинобудівна академія

ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ТА ЇХ АНАЛІЗ

Розглянуто питання ціноутворення на ринку освітніх послуг. Описано метод та етапи розрахунку ціни послуг вищих навчальних закладів. Розроблена схема аналізу для ухвалення рішень при визначенні ціни на освітні послуги вищого навчального закладу.

Ключові слова: ціна освітньої послуги, постійні витрати, змінні витрати, коефіцієнт еластичності.

Ринок освітніх послуг в Україні характеризується високим рівнем конкуренції та значною залежністю від державного регулювання (акредитація, ліцензування за спеціальностями), що створює ризики, пов'язані зі зміною умов ведення діяльності ВНЗ. Економічна криза не мала істотного впливу на галузь, однак на сьогодні спостерігається зменшення кількості студентів у навчальних закладах, що безпосередньо пов'язано з демографічною ситуацією в Україні, що призводить до загострення конкурентної боротьби між освітніми установами. Одним з найважливіших факторів, які впливають на конкурентоспроможність ВНЗ є вартість освітніх послуг.

Вартість освітніх послуг у державних ВНЗ регулюється спільним Наказом Міністерства економіки, Міністерства фінансів та Міністерства освіти і науки «Про затвердження Порядку надання платних послуг державними навчальними закладами» № 383/239/131 від 27.10.1997 р. На сьогодні Державна інспекція по контролю за цінами займається підготовкою оновленого документу, після затвердження якого ВНЗ повинні будуть перерахувати всі свої витрати та скоригувати вартість навчання з урахуванням його стандартів. Проміжним заходом має стати прийняття Постанови Кабінету Міністрів України, згідно з якою, підвищення плати можливе не більше ніж на офіційний показник інфляції за попередній рік.

Цінова політика вищого навчального закладу стосується життєво важливих аспектів його існування і подальшого розвитку. Ціноутворення виражає стратегічні цілі закладу освіти та повинно бути обґрунтованим.

Питанням ціноутворення на ринку освітніх послуг займаються вітчизняні та зарубіжні науковці: Грищенко В. П., Огонь Ц. Г., Полозенко Д. В., Цимбал Л. І., Чорнобай А. М., Яременко Л. М. та ін. Однак в основі всіх методичних підходів щодо визначення ціни є витратні методи ціноутворення, вихідною базою яких є розрахунок і аналіз собівартості підготовки спеціаліста за певним напрямом. Тому дослідження особливостей ціноутворення на ринку освітніх послуг і аналіз факторів, які впливають на ціну послуг, є досить актуальною проблемою. Ціна освітньої послуги – це ринкова ціна, яка формується під впливом попиту та

пропозиції. Тому можна виділити два види цін:

- ціна попиту – максимальна ціна, яку б погодилися заплатити споживачі;
- ціна пропозиції – максимальна величина ціни, за якою б погодився виробник продавати свої послуги.

Ціна покупця формується під впливом таких чинників: рівня життя населення, його платоспроможності, престижності закладу, спеціальності, перспектив працевлаштування. Ці фактори мають вплив і на попит на освітні послуги вищого навчального закладу.

На ціну продавця (вищого навчального закладу) впливають: собівартість навчання студентів, норма прибутку, рівень інфляції, етап життєвого циклу освітньої послуги, рівень конкуренції, державне регулювання цін, маркетингова стратегія. У результаті збалансування ціни покупця та продавця отримують ринкову ціну освітньої послуги.

Першим етапом під час визначення ціни освітніх послуг повинен стати вибір цілей ціноутворення. Ними в освіті можна вважати: максимізацію прибутку, забезпечення виживання, орієнтацію на цінового лідера, цінову диференціацію, встановлення цін на рівні цін конкурентів, максимізацію частки ринку. Статус державного освітнього закладу як некомерційної організації зобов'язує використовувати стратегію забезпечення виживання (або утримання на ринку). Це дає змогу зберегти існуюче становище на ринку освітніх послуг.

Другим етапом у розрахунку ціни повинен стати аналіз витрат ВНЗ. Такі заклади надають платні освітні послуги, ціна визначається відповідно до певного наказу. Базою для визначення вартості освітніх послуг є розрахунок валових витрат, до яких належать: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, матеріальні витрати, амортизацію основних фондів, які використовуються в процесі надання послуг, проведення поточного ремонту та ін. Крім зазначених витрат, до ціни послуги включається прибуток (якщо він планується), обов'язкові податки, відрахування. На відміну від державних, приватні освітні заклади мають юридичну та господарську самостійність, тому в ціну на послуги включають прибуток, рівень якого залежить від попиту на ринку.

Собівартість включає постійні та змінні витрати.

Постійні витрати (ПВ) – це сума витрат закладу освіти протягом одного навчального року, яка не залежить від чисельності студентів (ЧС), зарахованих на навчання.

Змінні (ЗВ) – це витрати закладу освіти, які залежать від річного плану підготовки фахівців і можуть коливатися.

Третім етапом при визначенні ціни (Ц) є розрахунок розміру мінімальної індивідуальної плати на підготовку за певною освітньою програмою.

Вона може визначитися так:

$$Ц = \frac{ПВ + ЗВ}{ЧС} \quad (1)$$

Ця ціна дозволить покрити всі витрати, пов'язані з наданням освітніх послуг.

Четвертий крок – це вивчення попиту та розрахунок еластичності попиту від ціни. Більш високий попит дає привід для встановлення вищої ціни, а на менш популярні спеціальності вартість навчання часто є нижчою від собівартості. У цьому контексті важливим питанням для ВНЗ є визначення еластичності попиту на освітні послуги залежно від ціни. З цією метою розраховують коефіцієнт еластичності (показує, наскільки зміниться обсяг надання освітніх послуг при зміні певного рівня ціни). Розрахувати коефіцієнт еластичності можна за формулою:

$$E = \frac{q_2 - q_1}{(q_1 + q_2) / 2} \div \frac{p_2 - p_1}{(p_1 + p_2) / 2}, \quad (2)$$

де q_1 і q_2 – обсяг попиту відповідно у базовому та попередньому роках;

p_1 та p_2 – ціна освітніх послуг відповідно у базовому та минулому роках.

П'ятий етап – вибір методу ціноутворення, який залежить від установлених цілей ціноутворення. Для ринку освітніх послуг можна використовувати такі методи ціноутворення:

- затратний (полягає у визначенні ціни як суми собівартості та прибутку (прибуток розраховується множенням собівартості на певну норму рентабельності);
- агрегатний (ціна формується із елементів затрат по статтях калькуляції);
- на основі поточних цін (установлення ціни в діапазоні цін на аналогічні товари);
- метод, який базується на основі попиту, при якому встановлюється верхній рівень ціни, який порівнюється із витратами закладу освіти;
- конкурентний (встановлення ціни на основі цін конкурентів).

Шостий етап – розрахунок базової ціни. Проаналізувавши попит на освітні послуги досліджуваних закладів, можна встановлювати базову ціну. Після її визначення потрібно розрахувати беззбитковий обсяг підготовки спеціалістів та порівняти його із попитом на ринку. Тоді можна розраховувати оптимальну ціну на ринку, яка буде враховувати й інтереси вищих навчальних закладів, і споживачів освітніх послуг. Базову ціну потрібно розраховувати для всіх спеціальностей, а вищий навчальний заклад буде встановлювати ціну згідно із попитом на той чи інший напрям підготовки чи спеціальність. ВНЗ незалежно від форми власності мають право в ціну включати певний рівень прибутку. На його величину впливають такі чинники, як імідж

вищого навчального закладу, його престиж; місцезнаходження закладу; наявність аналогічних вищих навчальних закладів у регіоні чи місті та ін.

Отже, в умовах функціонування ринку освітніх послуг, коли ВНЗ доводиться боротися за кожного студента, особливо останніми роками, в умовах демографічного спаду, питання ціноутворення є прерогативою виключно освітніх закладів і не повинно регулюватися з боку держави. Вищі навчальні заклади, враховуючи свої позиції на ринку освітніх послуг, будуть вибирати ту чи іншу стратегію та метод ціноутворення. Тільки за таких умов ефективно функціонуватиме ринок освітніх послуг. У цій ситуації важливим питанням є визначення базової вартості освітніх послуг, а оптимальна ціна повинна передусім відповідати ринковому попиту та пропозиції і цим забезпечити повний ліцензійний набір, покриваючи при цьому витрати на освітню послугу.

При проведенні аналізу оплати за навчання в бюджетній організації сфери освіти можливе використання наступних факторних моделей:

- факторна модель аналізу суми фінансування студентів, які навчаються за кошти державного бюджету:

$$Д_Б = К_Б \cdot В_Б, \quad (3)$$

де $Д_Б$ – сума фінансування на навчання з державного бюджету;

$К_Б$ – середньорічна кількість студентів, які навчаються за рахунок державного бюджету;

$В_Б$ – вартість навчання одного студента на бюджетній основі;

- факторна модель аналізу суми фінансування студентів, які навчаються за кошти фізичних або юридичних осіб:

$$Д_{с/ф} = К_{с/ф} \cdot В_{с/ф}, \quad (4)$$

де $Д_{с/ф}$ – сума фінансування на навчання за кошти фізичних або юридичних осіб;

$К_{с/ф}$ – середньорічна кількість студентів, які навчаються за рахунок фізичних або юридичних осіб;

$В_{с/ф}$ – вартість навчання одного студента на платній основі.

Метою цінової політики державного ВНЗ, через підприємницький характер його діяльності, виступає мета аналогічна будь-якому підприємству виробничої сфери. Перераховані методи ціноутворення пропонують формування безлічі рішень. На основі розрахованої при встановленому нормативі прибутковості визначається «витратна» ціна освітніх послуг. На основі відомих маркетингових алгоритмів провадиться аналіз цін на аналогічні освітні програми, пропоновані конкуруючими ВНЗ та іншими освітніми установами, а також визначається «корисність» пропонованих послуг. Проводиться порівняльний аналіз цін, розрахованих різними методами. На основі результатів останнього здійснюється коректування ціни. Характер зміни ціни залежить від займаної ВНЗ цінової ніші, його ролі та становища на регіональному ринку освітніх послуг.

Таким чином, першочерговим питанням виступає розробка схеми аналізу для розробки рішення при визначенні ціни на освітні послуги ВНЗ (рисунок 1).

Список літератури

1. Жорняк Т. Реалізація освітньої політики в управлінні на основі розподілу фінансових ресурсів [Текст] / Т. Жорняк, Т. Філатова // Теорія та методи управління освітою. – 2010. – №3. – С. 1-12.

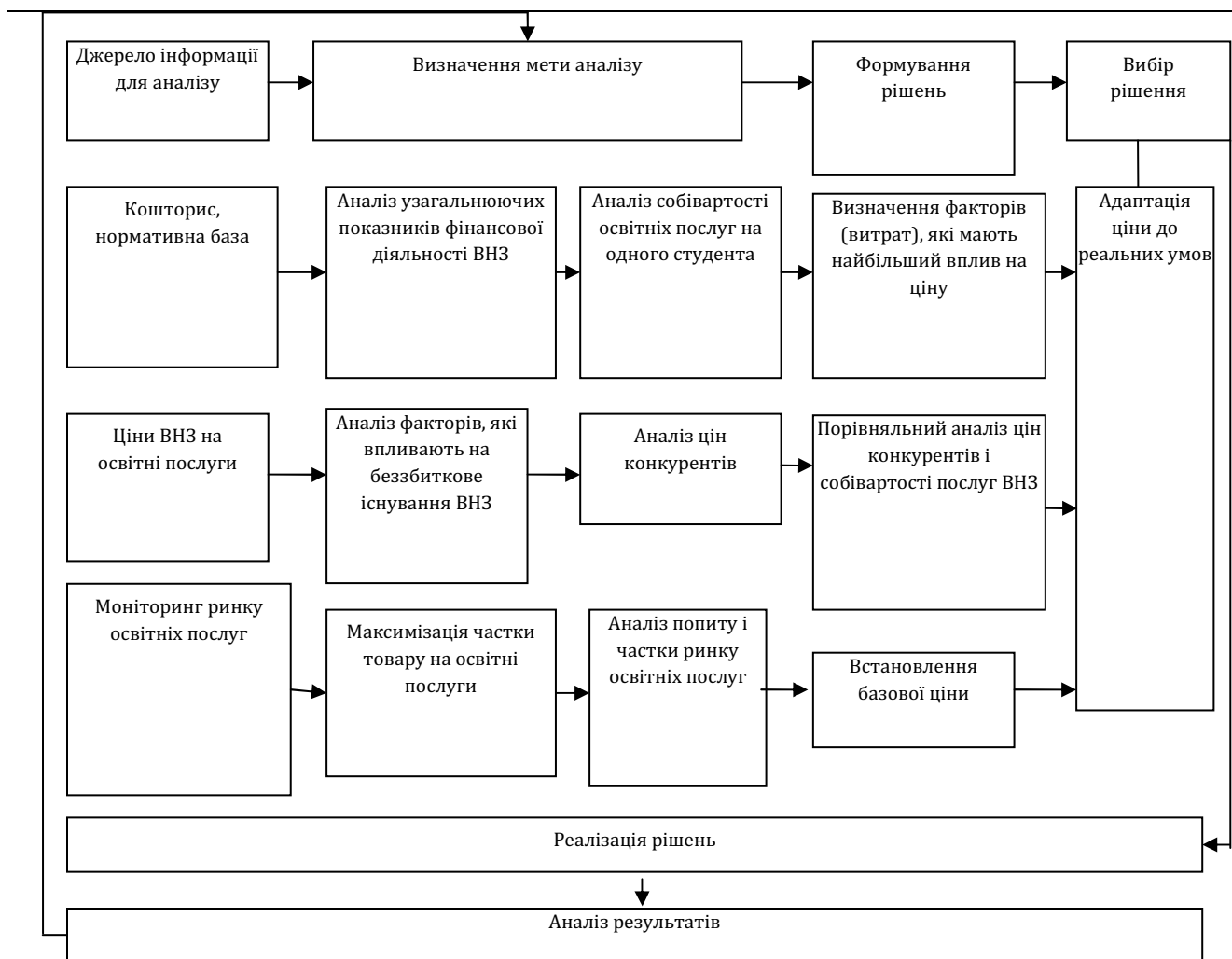


Рис. 1 Схема аналізу та розробки рішень при визначенні ціни на освітні послуги ВНЗ

- Боголюб Т. М. Удосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти / Т. М. Боголюб [Текст] / Т. М. Боголюб // *Фінанси України*. – 2005. – №4. – С. 50-56.
- Гриценко В. П. Інноваційні підходи до управління вищими навчальними закладами [Текст] / В. П. Гриценко // *Фінанси України*. – 2005. – №4. – С. 85-89.
- Лаврик В. М. Оплата праці в навчальних закладах [Текст] / В. М. Лаврик // *Фінанси України*. – 2005. – №4. – С. 90-92.
- Огонь Ц. Г. Бюджет освіти: підсумки і напрями вдосконалення [Текст] / Ц. Г. Огонь // *Фінанси України*. – 2007. – №4. – С. 20-27.
- Цимбал Л. І. Особливості ціноутворення на ринку освітніх послуг [Текст] / Л. І. Цимбал // *Фінанси України*. – 2005. – №4. – С. 81-84.
- Яременко Л. М. Казначейське обслуговування навчальних закладів [Текст] / Л. М. Яременко // *Фінанси України*. – 2005. – №4. – С. 19-23.
- Куликов П. М. Себестоимость и цена образовательных услуг в Украине: методика расчета и обоснования / П. М. Куликов, Д. В. Беленко [Текст] // *Модели управления в рыночной экономике*. – 2008. – Выпуск 11. – С. 265-274.
- Клюев А. К. Проблема управления ценообразованием в ВУЗе / А. К. Клюев [Текст] // *Университетское управление*. – 1998. – №4 (7). – С. 12-14.
- Дмитриев В. Розрахунок вартості навчання у вищому навчальному закладі / В. Дмитриев [Текст] // *Схід*. – 2006. – №5 (77). – С. 8-12.

РЕЗЮМЕ

Акимова Елена, Свиридова Татьяна

Проблеми ценообразования образовательных услуг и их анализ

Рассмотрены вопросы ценообразования на рынке образовательных услуг. Описаны метод и этапы расчета цены услуг высших учебных заведений. Разработана схема анализа для принятия решений при определении цены на образовательные услуги вуза.

RESUME

Akimova Olena, Sviridova Tetiana

Problems of educational services pricing and their analysis

The questions of pricing on the education market are considered. Methods and stages of settlement services for higher education are described. The scheme of analysis for decision-making in determining prices for the service of higher education is developed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Ігор АЛЕКСЕЄВ

доктор економічних наук,
завідувач кафедри фінансів, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

Роман ЖЕЛІЗНЯК

асистент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКИЙ ТА АЗІЙСЬКИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядається система податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств у північноамериканських та азійських країнах. Наведено переваги та недоліки податкових преференцій підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю, в зазначених країнах. Аналізуються податкові преференції, які надаються підприємствам на державному та місцевому рівнях.

Ключові слова: податкові стимули, податкові преференції, інноваційна діяльність, досвід стимулювання.

Розвиток економіки неможливий без застосування інновацій. Конкурентоспроможність кожного підприємства, як і економіки загалом, визначається застосуванням новітніх технологій. Українські підприємства потребують стимулювання зі сторони держави для прискорення чи започаткування інноваційної діяльності. Проте фінансування інноваційних програм за допомогою грантів є накладним для державного бюджету. Звідси основним стимулом у допомозі підприємствам в їх інноваційній діяльності повинно стати податкове регулювання. Деякі країни уже застосовують податкові стимули для допомоги підприємствам у їх інноваційній діяльності.

Проблему податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні та досвід розвинутих країн світу досліджували українські та іноземні вчені, серед яких слід відзначити В. П. Вишневського, О. Д. Данілова, О. М. Десятнюк, Ю. Б. Іванова, Н. І. Іванова, А. І. Крисоватого, І. А. Майбурова, С. В. Онишко, С. І. Юрія.

Метою статті є вивчення досвіду північноамериканських та азійських країн у податковому стимулюванні інноваційної діяльності їхніх підприємств.

У США використовують два види податкових преференцій, а саме:

- спеціальний режим амортизації (прискорена амортизація);
- податковий кредит на вже нарахований податковий платіж.

США, як і більшість розвинутих країн, почали впроваджувати стимулювання НДДКР ще на початку 80-х років 20 століття. Так у 1981р. було прийнято положення «Про податкові пільги при проведенні дослідів та експериментів». У 1996 році було запроваджено остаточну формулу податкового кредиту, проте низка умов, таких, як ставки, умови надання, ще не раз змінювались. Так у 2007р. і тільки на один рік було запроваджено альтернативну систему розрахунку податкового кредиту, котра була простішою в розрахунках [1, с. 85-87].

У США загалом ставка податкового дослідного

кредиту є різна, на відміну від більшості інших країн, де розмір кредиту більше залежить від величини компанії чи її віку. Дуже великий вплив на податковий дослідний кредит мають такі фактори, як приналежність до певної галузі та розташування компанії.

Фактично підприємства п'яти галузей економіки США отримують 80% податкового дослідного кредиту. Такими галузями є хімічна (у тому числі і фармацевтична) промисловість, виробництво електронної техніки, виробництво транспортних засобів, енергетика, інформаційні послуги.

За даними MoneyTree report Pricewaterhouse Coopers найбільшими трьома галузями, куди йде інтенсивне капіталовкладення, є біотехнології, розроблення програмного забезпечення та енергетика. Незважаючи на світову фінансову кризу, хоча США стали точкою її відправлення, зазначені галузі практично не втратили інвестицій, а з початку 2010 р. інтенсивність інвестицій була найбільша. Не останню роль в цьому зіграла й присутність достатньо значного податкового дослідного кредиту [2].

Загалом для зазначених галузей діє ставка податкового дослідного кредиту в розмірі від 14% до 20% від величини витрат на НДДКР. Проте не всі витрати в повному обсязі включаються в базу розрахунку податкового кредиту, а частина витрат, що пов'язані з НДДКР, взагалі не входять в базу розрахунку, що є основною проблемою та недоліком податкового дослідного кредиту в США.

Великий поштовх протягом останнього десятиліття отримала альтернативна енергетика. У першу чергу це пов'язано із нерентабельністю діяльності, особливо на початкових стадіях, в тому числі і на «старт-апах». Особливо велика підтримка надається вітровій, сонячній енергетиці та виробництву біопалива.

Будуючи електростанції альтернативних джерел енергії, компанія може розраховувати на повернення коштів у розмірі від 10% до 30% витрат, вкладених у зазначене будівництво, і це тільки за федеральною програмою. Додатково можна отримати допомогу від штату. При створенні потужностей з виробництва

біоетанолу компанії можуть розраховувати на повернення і до 50% витрат, у базі нарахування враховуються тільки капітальні витрати, пов'язані із створенням зазначених потужностей. У 2007 р. податкові пільги в енергетику, пов'язану із виробництвом електроенергії із альтернативних джерел, склали 700 млн. дол., тоді як пряма підтримка у

вигляді субсидій чи грантів - 300 млн. дол.

За даними Міністерства фінансів США, звіту про податковий кредит у 2008р. кількість компаній, які заявили про бажання отримати податковий дослідний кредит, становила майже 13 тис., більша частина яких є з сектору виробництва, сам кредит становив 8,303,369 тис. дол. (див. табл. 1).

Таблиця 1. Структура компаній та податкового дослідного кредиту за галузями економіки США в 2008 р. [3]

Галузі	Кількість компаній	Питома вага кількості компаній, %	Податковий дослідний кредит, тис. дол.	Питома вага податкового дослідного кредиту, %
Виробництво	5420	42,56%	5758082	69,35%
Інформація	1132	8,89%	944284	11,37%
Професійні, наукові та технічні послуги	3932	30,87%	787671	9,49%
Оптова і роздрібна торгівля	865	6,79%	430098	5,18%
Фінанси та страхування	237	1,86%	142599	1,72%
Управління компаніями	276	2,17%	62091	0,75%
Комунальні послуги	129	1,01%	48855	0,59%
Інші послуги	194	1,52%	43943	0,53%
Добування	36	0,28%	29997	0,36%
Адміністративні послуги	288	2,26%	22373	0,27%
Транспорт і складування	58	0,46%	10593	0,13%
Будівництво	56	0,44%	10278	0,12%
Послуги з нерухомим майном, орендою та лізингом	30	0,24%	7453	0,09%
Сільське господарство, лісове господарство, рибальство і мисливство	83	0,65%	5054	0,06%
Всього	12736	100,00%	8303369	100,00%

У США також велике значення має і розташування компаній. Окремі штати надають свою допомогу при здійсненні компанією НДДКР паралельно до федеральної програми. На 2006 р. 32 штати пропонували преференції в податковому стимулюванні інноваційної діяльності підприємств. Законодавство

Каліфорнії ще в 1987 р., встановило ставку податкового дослідного кредиту у розмірі 15%, що сприяло великому припливу капіталовкладень до штату. Однак Міннесота встановила ставку кредиту в розмірі 2,5%, а деякі штати взагалі не проводять податкове стимулювання. Найбільша кількість витрат на здійснення НДДКР є в

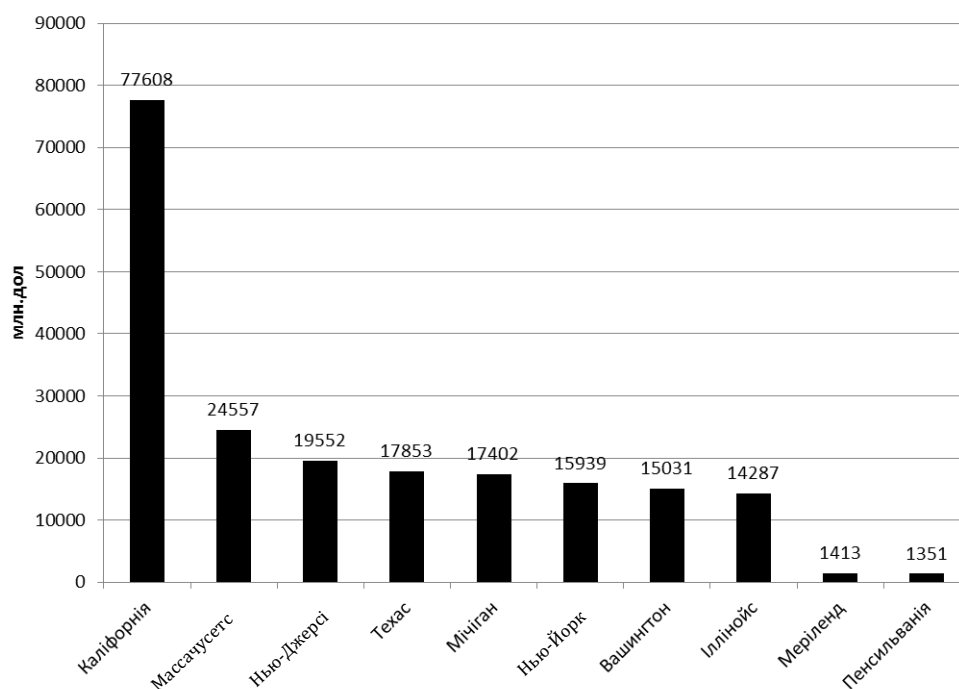


Рис. 1. Витрати на НДДКР у 10 штатах США в 2007 р. [4]

Каліфорнії, котра випереджає інші штати в рази (див. рис. 1).

Такий стрімкий розвиток НДДКР у Каліфорнії достатньо зрозумілий, адже цей штат був одним з перших, що почав впроваджувати податкове стимулювання інноваційної діяльності. Було створено особливу вільну зону, «Силіконову долину» (Кремнієва долина), у котрій інтенсивно проводилось стимулювання виробництва електронної техніки, створення альтернативної енергетики та, звичайно, інформаційні послуги. У 2009 р. «Силіконова долина» є місцем, де було інвестовано найбільші кошти в НДДКР, а саме близько 37,5% всіх зазначених у США [2].

Уряд США, на відміну від більшості інших країн, стимулює також попит на інноваційні товари, у першу чергу це стосується стимулювання попиту на енергозберігаючі товари. Так для них запроваджено податковий кредит в розмірі 30%, але не більше 1500 дол. Також проводиться стимулювання попиту для машинобудівного сектору економіки. Так купуючи гібридний автомобіль, або автомобіль, який використовує альтернативне паливо, можна розраховувати на отримання податкового кредиту від 2500 дол. до 7500 дол., а для електричних автомобілів величина податкового кредиту складає 8000 дол. [1, с. 91-93].

Канада була однією з перших країн, що почала

застосовувати податкові преференції для стимулювання інноваційної діяльності. Підтримка НДДКР здійснюється згідно з програмами SR&ED (The Scientific Research & Experimental Development), котра була впроваджена в 80-х роках минулого століття.

Відповідно до зазначеної програми діє податковий дослідний кредит, який є різним для малих та великих компаній. Для перших визначено ставку податкового дослідного кредиту в розмірі 35% від величини витрат на НДДКР, до 3 млн. дол. (канадських), та 20 % для витрат, що перевищують 3 млн. дол. Для других - у розмірі 20 % від витрат на НДДКР незалежно від величини самих витрат. Також для малих підприємств передбачено відшкодування податкового дослідного кредиту прямим поверненням коштів. Так до 3 млн. дол. можливе 100 % повернення кредиту, а вище 3 млн. дол. - 40 % повернення кредиту, для великих же підприємств передбачено виключно зменшення величини податкових платежів на податковий кредит [5].

Паралельно державній програмі SR&ED діють і програми допомоги підприємствам у їх інноваційній діяльності в провінціях. Як і основна програма, вони передбачають більшу підтримку малих підприємств. Проте провінційні програми не мають вже такої великої різниці в ставках податкового кредиту, а деякі взагалі не передбачають різниці для великих та малих підприємств (див. табл. 2).

Таблиця 2. Провінційні програми податкового стимулювання НДДКР у Канаді

Провінції чи території	Малі підприємства		Великі підприємства	
	Ставка	Повернення	Ставка	Повернення
Альберта	10%	Так	10%	Так
Британська Колумбія	10%	Так	10%	Ні
Манітоба	20%	Ні	20%	Ні
Нью-Брансвік	15%	Так	15%	Так
Ньюфаундленд	15%	Так	15%	Так
Нова Шотландія	15%	Так	15%	Так
Онтаріо	10% +4.5%	Так/Ні	4,5%	Ні
Острів Принца Едварда	-	-	-	-
Квебек	37,5%	Так	17,5%	Так
Саскачеван	15%	Так	15%	Так
Нунавут	-	-	-	-
Північно-західні території	-	-	-	-
Юкон	15%	Так	15%	Так

Процедура розгляду заявки на отримання податкового дослідного кредиту може тривати до року. В Канаді працюють компанії, які допомагають малим новоствореним підприємствам здійснювати реєстрацію для отримання підтримки.

За даними 2009 р. кількість поданих заявок підприємств складає 18000 на загальну суму податкового дослідного кредиту в розмірі 4млн. дол. Із зазначених заявок 85% - від малих підприємств [6].

Крім податкового дослідного кредиту, податкова політика Канади сприяє розвитку малих підприємств, наприклад, податок на прибуток для них складає 18,3%, а для всіх інших - 31,9% [7].

У країнах Азії постійно відбувається удосконалення стимулювання інноваційної діяльності підприємств непрямыми методами. Серед країн, які вже тривалий час проводять податкове стимулювання інноваційної діяльності, в азіському регіоні можна виділити Японію, Південну Корею. До них не так давно приєдналися Китай та Індія, де активно зайнялися цими нововведеннями. Японія є однією з перших держав, де

почалося податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Уряд Японії вважає, що підвищення інтересу компаній до НДДКР шляхом полегшення податкового навантаження набагато результативніше, ніж прямі дотації і субсидії. Податкове стимулювання дає три переваги, а саме:

Компанії отримують пільги лише після виконання відповідних вимог урядової політики у сфері інновацій. Субсидії ж, що надаються до виконання поставлених завдань, - «аванс» при невідомих результатах

Не потрібні витрати на адміністративний механізм виділення коштів і контроль за їх використанням.

Реальна ставка корпоративного податку в Японії вища, ніж в інших індустриальних державах, а тому зниження податкового навантаження дуже інтенсивно спонукає компанії стати на шлях інноваційного розвитку.

Основне завдання надання податкових пільг підприємствам - стимулювання зростання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи

(НДДКР), які розглядаються як основний показник інноваційної активності [8].

Із затвердженням інноваційної стратегії розвитку країни було прийнято в 1967 р. низку законопроектів із сприяння розвитку науково-технічного прогресу на підприємствах через непрямі методи, основним із яких були податкові. Визначальним нормативно-правовим актом, що сприяє НДДКР, є закон «Про спеціальні податкові заходи».

У 2003 р. відбулися значні зміни в податковому сприянні інноваційної діяльності на підприємствах. З 2003-2006 рр. було запроваджено податковий кредит зі ставкою 10-12% від всіх витрат підприємства на НДДКР. Так малі та середні підприємства отримали податковий кредит у розмірі 12% за умови, що вони мають капітал менший, ніж 100 млн. єн, великі компанії отримали податковий кредит, відповідно, із 10%-ою ставкою.

Для стимулювання співпраці підприємств з університетами, науково-дослідними та конструкторськими бюро було введено додаткову знижку до податків у розмірі 12%, з 2003-2006 рр вона становила 15%.

У 2008р. було введено додатково знижки до податку, якщо витрати на науку є більшими, ніж 10% від розміру середнього обороту підприємства. І зазначена знижка доповнювала раніше введені в дію податкові дослідні кредити.

Велика увага звертається на експорт технологій. Так податок з прибутку, отриманого від експорту технологій, підлягає пільзі у розмірі 12%. Проте будь-які пільги не можуть зменшити податок на прибуток більше ніж на 15%.

Японськими вченими при введенні зазначених пільг було встановлено, що податковий кредит на дослідні роботи в розмірі 600 млрд. єн призведе до збільшення обороту компаній та ВВП на 1,2-1,9 трлн. єн. та 0,7-1 трлн. єн. відповідно у короткостроковому періоді та 2,8 трлн. єн та 1,5 трлн. єн у середньостроковому та забезпечить 190 тис. додаткових робочих місць.

Крім податкового кредиту на дослідні роботи, є ще такий самий на інформаційні технології, котрий встановлено в розмірі 700 млрд. єн згідно із розрахунками, проведеними японськими вченими, зазначений кредит дасть приріст обороту компаній до 2,8 трлн. єн у короткостроковому періоді та 11 трлн. єн у середньостроковому. Забезпечить збільшення ВВП до 1,5 трлн. єн та 6 трлн. єн також у цих періодах. Застосування податкового кредиту в такому обсязі дасть змогу збільшити кількість робочих місць до 780 тис., що є дуже суттєво після світової фінансової кризи [1, с. 105-106; 9].

Південна Корея почала впроваджувати податкове стимулювання для підприємств ще з 1981 р. У цей час було встановлено ставку податкового кредиту в розмірі 10%, від величини витрат, пов'язаних з НДДКР. Протягом років тривали пошуки оптимальної формули податкового стимулювання, вводились і скасовувалися умови податкового кредиту, змінювались як його ставки, так і база нарахування. У 2009 р. було встановлено ставку податкового кредиту в розмірі 25% для малих та середніх підприємств, які інтенсивно працюють над НДДКР, для великих підприємств - 40%, проте від величини приросту витрат на НДДКР.

Китай розпочав стимулювання інноваційної діяльності своїх підприємств відносно недавно. Зацікавленість у стимулюванні НДДКР пов'язане з інтенсивним розвитком економіки. Так в 2005 р. величина витрат становила 30 млрд. дол.

Проте, на відміну від інших країн, де велику увагу звертають саме на малий бізнес, у Китаї малі та великі підприємства перебувають у рівних умовах, а окремі стимулювання передбачені для великого бізнесу. Так існують певні програми розвитку, якими передбачено податкові стимули для підприємств, що давно працюють, або з експортоорієнтованою економікою, а це є недосяжним для малого бізнесу.

Другою відмінністю Китайського податкового стимулювання НДДКР є мала значущість регіональної політики, де основні пільги має право встановлювати тільки національна влада, регіональна, у свою чергу, практично позбавлена важелів впливу [1, с. 108-109].

На сьогодні в Китаї діє дві основні податкові пільги, а саме:

- вирахування з оподаткованої бази витрат на НДДКР у розмірі 150%;
- 15 % податковий кредит для компаній, що отримали спеціальний статус (High and New Technology Enterprise status), який потрібно підтверджувати кожні 3 роки;
- 40 % податковий кредит на величину приросту витрат на НДДКР.

Індія, як і Китай, почала впроваджувати стимулювання інноваційної діяльності своїх підприємств віднедавна. Проте, на відміну від Китаю, основною податковою пільгою є вирахування з оподаткованої бази витрат на НДДКР у розмірі від 125% до 200%. Також уряд сприяє регіональній допомозі підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю. Важливою умовою в отриманні податкових пільг в Індії є присутність компаній на її території, та щоб результати НДДКР залишалися в країні (вже пізніше вони можуть бути експортовані) [10, 11].

У статті було запропоновано до розгляду досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств північноамериканських та азійських країн. Основними двома інструментами, через які надаються податкові преференції, є податковий кредит та вирахування з оподаткованої бази витрат на НДДКР у більшому розмірі. Досвід зазначених країн повинен стати невід'ємною складовою для створення в Україні програми податкового стимулювання інноваційної діяльності. Недоліки та переваги застосування тієї чи іншої пільги іншими країнами дасть змогу продуктивніше застосовувати податкові преференції в Україні. Також уряд та парламент можуть використати досвід або універсального надання податкових пільг, що застосовується в Канаді, Японії, тощо, або вибіркоче надання податкових преференцій за зразком США та Китаю.

Список літератури

1. Иванова Н. И. *Налоговое стимулирование инновационных процессов* / Н. И. Иванова, Г. И. Дежина, А. В. Федорченко и др. / под ред. Н. И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009 – 160с.
2. *Zвіт MoneyTree PricewaterhouseCoopers про інноваційну активність в США* [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.pwcmoneytree.com/MTPublic/ns/moneytree/filesource/exhibits/Q1%202010%20MoneyTree%20Report.pdf>.
3. *Zвіт Міністерства фінансів США за 25 травня 2011р. Про податкову політику* [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.investinamericafuture.org/PDFs/TreasuryRDReportMarch25.PDF>.
4. *Science & Engineering Indicators 2010* [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/seind10/pdf/seind10.pdf>.
5. *Інвестування в Канаду* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investincanada.gc.ca/download/1099.pdf>.

-
6. Бюллетень по Програмі SR&ED [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cra-arc.gc.ca/E/pub/xi/rc4467/rc4467-09e.pdf>.
 7. Калініченко Н. Світова практика застосування податкового стимулювання для інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Н. Калініченко. – Режим доступу: <http://www.intelpro.ua/uk/intelpronet-newsletter/svitova-praktyka-zastosuvannya-podatkovogo-stymulyuvannya-dlya-innovatsiinoi>.
 8. Страна налоговых скидок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ng.ru/science/2010-03-24/11_japan.html.
 9. Доклад PricewaterhouseCoopers Про податкові реформи в Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/jp/en/taxnews/pdf/2011_tax_reform_corporate_tax_E.pdf.
 10. Звіт агентства Deloitte Global Survey of R&D Tax Incentives за липень 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investinamericasfuture.org/PDFs/Global%20RD%20Survey%20Final%20-%202011.pdf>.
 11. Tax Policy and Controversy Briefing Ernst and Young, лютий 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investinamericasfuture.org/PDFs/Global%20RD%20Survey%20Final%20-%202011.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Алексеев Игорь, Желизняк Роман

Североамериканский и азиатский опыт налогового стимулирования инновационной деятельности

В статье рассматривается система налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий в североамериканских и азиатских странах. Приведены преимущества и недостатки налоговых преференций предприятиям, занимающимся инновационной деятельностью, в указанных странах. Анализируются налоговые преференции, которые предоставляются предприятиям на государственном и местном уровнях.

RESUME

Alyeksyeyev Igor, Zheliznyak Roman

North American and Asian experience of the tax incentives of innovation

The article deals with the tax system of stimulation of innovation activities of enterprises in North American and Asian countries. There are the advantages and disadvantages of tax preferences of the enterprises engaged in innovative activities in these countries. Tax preferences which are granted to enterprises at the national and local levels are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011 р.

Євген АНТИПЕНКО

доктор технічних наук, професор кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Василь ДОНЕНКО

кандидат технічних наук, голова РМВ ЗДІА,
Запорізька державна інженерна академія

Альона КОРОГОДСЬКА

Запорізька державна інженерна академія

ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти підвищення фінансової стійкості підприємств в умовах ринкових перетворень, що спостерігаються в Україні. Наведено систему ризиків при ухваленні фінансових рішень на будівельному підприємстві та проаналізовано отримані дані.

Ключові слова: аналіз, фінансова стійкість, прибуток, фінансовий ризик.

Трансформація економіки України у відкритий тип створює для підприємств зовсім нові умови, принципово інше зовнішнє середовище. До цих умов, які змінюються, треба пристосовуватися, адаптувати усі системи підприємства, перетворити їх так, щоб із основної ланки планової економіки підприємство перетворилося у незалежний економічний суб'єкт господарювання, який ефективно функціонує і розвивається в умовах ринку.

Зазначений напрямок є актуальним, оскільки в умовах кризової ситуації стоїть завдання відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості підприємства, що є основною передумовою його виживання і поступового переходу до ринкових відносин.

Швидкими темпами йде становлення нового напрямку в області організації управління, планування та економічного регулювання розвитку підприємств. У наукових працях І. В. Алексеєва, І. О. Бланка, М. О. Кизима, Б. М. Литвина, О. О. Пересади, С. Я. Салиги, Р. Б. Тяна, В. А. Ткаченко [1-4; 6-7; 9-10] та інших закладено підстави підвищення управління фінансової стійкості підприємства: обґрунтовано понятійний апарат, наукові підходи, структуру методологічних й методичних принципів, організаційний інструментарій. Проте роботи, що присвячені розгляду саме шляхам підвищення фінансової стійкості підприємства, нечисленні. Системний, комплексний підхід до розробки шляхів підвищення фінансової стійкості підприємства поки що не реалізований й становить одну з найбільш актуальних проблем в області фінансового управління, планування та економічного регулювання.

Аналіз фахових джерел засвідчив, що фінансова стійкість - це комплексне поняття, яке перебуває у полі впливу різноманітних фінансово-економічних процесів. Тому її слід визначити як такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їхнього розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності - на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності.

Метою статті є уточнення окремих теоретичних та практичних аспектів визначення фінансової стійкості

підприємства, обґрунтування та удосконалення шляхів його підвищення.

Існує необхідність розробки теоретичних підходів до визначення критеріїв фінансової стійкості й банкрутства підприємств. Вже давно стала актуальною і проблема законодавчого та нормативного оформлення зазначених ситуацій, встановлення відповідних показників чи критеріїв оцінки критичного стану фінансів підприємства чи його окремих характеристик, зокрема неплатоспроможності.

Одним з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоспроможного виробництва. У свою чергу, самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка зможе забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. Використовуючи прибуток, підприємство може не лише погасити свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями, а й інвестувати засоби в нове будівництво, реконструкцію чи модернізацію наявного устаткування або заміну його прогресивнішим. При цьому для досягнення і підтримання фінансової стійкості важливий не тільки абсолютний обсяг прибутку, а й його рівень щодо вкладеного капіталу підприємства або затрат, тобто рентабельність.

Величина та динаміка рентабельності з точки зору фінансової стійкості характеризує ступінь ділової активності підприємства та його фінансове благополуччя.

Значний практичний інтерес має вирішення питання кількісних характеристик фінансової стійкості підприємства. Його можна вважати стійким, якщо воно покриває власними оборотними засобами не менш як 50% фінансових ресурсів, необхідних для здійснення господарської діяльності, ефективно й цілеспрямовано використовує фінансові ресурси, дотримується фінансової, кредитної й розрахункової дисципліни,

тобто платоспроможне.

У підприємства, що має низький рівень фінансової стійкості, спостерігається спад ділової активності, рентабельності й віддачі наявних активів. Збитковість фінансово-господарської діяльності свідчить про те, що підприємство перебуває під загрозою банкрутства. Однак це не означає, що будь-яке збиткове підприємство негайно збанкрутує. Збитковість може бути тимчасовою, і не виключено, що керівництво й менеджери підприємства знайдуть ефективні рішення й виведуть підприємство з фінансової кризи. Проте і наявність високої фінансової стійкості не гарантує від банкрутства.

Фінансова стійкість тісно пов'язана з кредитоспроможністю, яка характеризується тим, наскільки сумлінно (тобто в повному обсязі та у встановлений строк) підприємство розраховується з раніше одержаними кредитами, наскільки виявляється його здатність при необхідності мобілізувати грошові засоби з різних джерел на прийнятних умовах тощо. Однак найістотніше, чим визначається кредитоспроможність, — це поточний фінансовий стан підприємства, а також прогнозовані перспективи його зміни і в який бік.

Очевидно, що коли у підприємства протягом певного періоду спостерігається тенденція до зниження рентабельності, то падає і його кредитоспроможність. Зміна фінансового стану підприємства в гірший бік у зв'язку зі зниженням рентабельності може зумовити й загрозили наслідки в результаті дефіциту грошових засобів — зменшення платоспроможності й ліквідності.

Отже, фінансова стійкість — комплексне поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів. Тому її слід визначити як такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їхнього розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності – на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності.

Створення й функціонування будь-якого підприємства спрощено являє собою процес інвестування фінансових ресурсів на довгостроковій основі з метою примноження прибутку.

Можна визначити, що прибуток – це грошове вираження основної частини грошових нагромаджень, створених підприємствами будь-якої форми власності. Він являє собою кінцевий фінансовий результат, що характеризує ефективність виробничо-господарської діяльності всього підприємства, тобто становить основу економічного розвитку підприємства.

Прибуток є позитивним фінансовим результатом, але на підприємстві може бути отриманий і негативний фінансовий результат – збиток. Тому що прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, то збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для одержання якого були здійснені ці витрати.

Негативний фінансовий результат свідчить про те, що підприємство не враховує або ігнорує об'єктивні закони ринкової економіки. Іншими причинами появи збитку можуть бути порушення прав господарюючого суб'єкта, недоліки господарської діяльності, стихійні лиха. Це негативно впливає на фінансове становище підприємства й може привести до банкрутства.

Необхідно враховувати те, що будь-які збитки є реальними резервами підвищення прибутку. Основними рекомендаціями відносно недопущенню

збитків є:

- формувати цінову політику, адекватну ринковій кон'юктурі;
- дотримуватися платіжної дисципліни;
- впроваджувати новітні технології або випускати нову продукцію.

У сучасних умовах не слід віддавати перевагу одному визначенню прибутку. Необхідно розглядати різні ситуації його походження, які взаємно не виключають, а доповнюють один одного.

Ринкова економіка вимагає пильної уваги з боку підприємств до проблем підтримки належної фінансової стійкості (а таким чином – управління фінансовими результатами та управління фінансовим ризиком, оскільки в умовах недостатнього розвитку і ненадійності ринку страхових послуг в Україні вітчизняним підприємствам доводиться майже повністю брати на себе наслідки ризиків). Залежно від цих обставин перед підприємствами виникає необхідність своєчасного і ефективного використання способів обмеження фінансового ризику. Для цього необхідно відстежити можливість виникнення цих ризиків і оцінити їх.

Оцінка ймовірності відхилення показників від прогнозованого значення може проводитися кількісним або якісним способом. Найбільш поширені у наш час такі підходи до кількісного аналізу: аналіз доцільності витрат, метод експертних оцінок, метод використання аналогій,

Аналіз методів, вживаних при оцінці ризику відхилення того чи іншого показника, демонструє, що жоден з них не є універсальним і потребує більшої кількості інформації, а ринок інформаційних послуг в Україні поки що недостатньо розвинений. Для узагальнюючого аналізу і оцінки системи ризиків при ухваленні фінансових рішень пропонуємо побудувати таблицю ризиків. Правильніше говорити про систему бізнес-ризиків (які уміщують і фінансові), що виникають при ухваленні рішень. Більшість ризиків взаємозв'язані між собою, тому провести чітку межу між окремими видами ризиків достатньо складно. Запропонована класифікація ризиків відображає основні характеристики ризику при ухваленні фінансових рішень (табл. 1).

Для аналізу використовувалася інформація, отримана в результаті експертних оцінок, що були надані підприємству. Експертним шляхом встановлювався ваговий коефіцієнт для кожної характеристики і діапазон оцінок. Проаналізувавши отримані дані, отримано величину загального ризику, що виникає при ухваленні фінансових рішень на досліджуваному підприємстві, яка за минулий рік трохи знизилася (з 6,22 в до 5,47), але все ще залишається достатньо високою. У системі ризиків найбільша питома вага припадає на управлінські ризики, пов'язані з внутрішнім середовищем. Управлінські – 26%, інвестиційні – 23%, економічні – 21%, фінансові – 20%, політичні – 10%. Високими залишаються ризики, пов'язані з непередбаченими змінами в економічному законодавстві і загостренням внутрішньополітичної ситуації в країні.

Прибуток як головний результат підприємницької діяльності відіграє вирішальну роль у стимулюванні подальшого підвищення ефективності виробництва, посилення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих результатів діяльності свого підприємства; є спонукуваною силою ринкового механізму господарювання, а так само основним

Таблиця 1. Система ризиків при ухваленні фінансових рішень ТОВ БК «Запоріжпробуд»

Види ризиків		Частковий коефіцієнт	Оцінка станом на			
			період 1		період 2	
			бали	Σ	бали	Σ
Економічні	1. Непрогнозованість темпів підвищення цін і тарифів	0,08	8	0,64	5	0,4
	2. Недосконалість механізму оподаткування	0,05	5	0,25	5	0,25
	3. Непередбачувані зміни в економічному законодавстві	0,08	7	0,56	8	0,64
Політичні	1. Загострення внутрішньополітичної ситуації в країні у зв'язку з виборами	0,04	10	0,4	9	0,36
	2. Можливість експропріації або націоналізації	0,03	5	0,15	4	0,12
	3. Регулювання або ліцензування діяльності підприємства	0,03	3	0,09	3	0,09
Управлінські	1. Незадовільне інформаційне забезпечення (внутрішнє і зовнішнє)	0,09	9	0,81	8	0,72
	2. Недостатність управлінського і професійного досвіду керівника	0,09	9	0,81	9	0,81
	3. Неправильна оцінка або ігнорування ризику при ухваленні рішень	0,08	6	0,48	6	0,48
Фінансові	1. Ризик зменшення розмірів власного капіталу	0,06	3	0,18	2	0,12
	2. Ризик ліквідності	0,07	5	0,35	3	0,21
	3. Інфляційний /дефляційний ризик	0,07	7	0,49	4	0,28
Інвестиційні	1. Ризик упущеної вигоди	0,07	4	0,28	5	0,35
	2. Ризик зниження прибутковості	0,07	4	0,28	4	0,28
	3. Ризик прямих фінансових втрат	0,09	5	0,45	4	0,36
				6,22		5,47

джерелом економічного й соціального розвитку підприємства й держави загалом. Таким чином, прибуток є кінцевим фінансовим результатом, що характеризує ефективність виробничо-господарської діяльності всього підприємства, тобто становить основу економічного розвитку підприємства. Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку й рівнем рентабельності.

В основі забезпечення фінансової стійкості лежить рух його грошових коштів в узгоджених обсягах і в часі, що виступає як безперервний процес. Для кожного напрямку використання грошових фондів має бути відповідне джерело. Цикл руху грошових засобів, здатний забезпечити фінансову стійкість підприємства, якщо досягнута їх узгодженість у розмірі і в часі.

Важливе значення в забезпеченні та підтриманні фінансової стійкості підприємств має також управління дебіторською заборгованістю.

Для забезпечення фінансової стійкості важливе значення має фінансове прогнозування, змістом якого є дослідження й розробка можливих шляхів розвитку фінансів підприємства в перспективі. У кінцевому підсумку прогнозування дає змогу оцінити ймовірність фінансового благополуччя.

Список літератури

1. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / К. В. Ізмайлова. - К.: МАУП, 2005. — 152 с
2. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. - Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. - 144 с.
3. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів [Текст] / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. - К.: Хай-Тек Прес, 2008. - 335 с.
4. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та

фінансового стану підприємства: навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закладів [Текст] / В. О. Мец. - К.: Вища шк., 2003. - 278 с.

5. Орехова К. В. Оцінювання фінансової стійкості підприємства з урахуванням руху капіталу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук [Текст] / К. В. Орехова. - Харків. - 2008. - 22 с.
6. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник [Текст] / В. О. Подольська, О. В. Яриш. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 488с.
7. Свицкая Г. В. Показатели экономической эффективности предприятий: обоснование и методика расчета / Г. В. Свицкая [відп. ред. В. Г. Линник] // Финансы, облік і аудит: [збірник наук. праць спец. вип.]. - К.: КНЕУ, 2006. - № 1. - 412 с. - С. 43-50
8. Соколов Ю. А. Финансовая устойчивость с позиции оценки финансовых рисков [Текст] / Ю. А. Соколов, Н. В. Балабанова. - Иван. гос. хим.-технолог. ун-т. Иваново, 2008. - 94 с.
9. Фінансовий аналіз: техніка розрахунків та моделювання економічних ситуацій: навч. посіб. для вузів [Текст] / [І. В. Алексеев, А. С. Мороз, Є. М. Романів, І. Б. Хома]. - Львів: Бескид Біт, 2003. - 151 с.
10. Фінансовий аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів [Текст] / [С. Я. Салига, Н. В. Дацій, С. О. Корецька та ін.]; - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 209 с.

РЕЗЮМЕ

Антипенко Евгений, Доненко Василий, Корогодская Алёна

Повышение финансовой устойчивости предприятия

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты повышения финансовой устойчивости предприятий в условиях рыночных преобразований, наблюдаемых в Украине. Приведена система рисков при принятии финансовых решений на строительном предприятии и проанализированы полученные данные.

RESUME

Antypenko Yevgen, Donenko Vasyl', Korogods'ka Alyona
Enterprise financial stability improvement

The article discusses theoretical and practical aspects of improving of financial stability of enterprises in terms of market transformations that occur in Ukraine. System of risks while making financial decisions on the construction company is presented and the findings are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Євген АНТИПЕНКО

доктор технічних наук, професор кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Василь ДОНЕНКО

кандидат технічних наук, голова РМВС ЗДІА,
Запорізька державна інженерна академія

Тетяна ЧЕПІНОГА

Запорізька державна інженерна академія

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПЕРЕБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядається становлення вітчизняного венчурного фінансування, особливості його сучасного провадження та подальші перспективи розвитку в умовах перебудови національної економіки на інноваційних засадах. Висвітлено проблеми венчурного інвестування в Україні, які потребують доопрацювання в законодавстві України, та переваги нашої держави над іншими державами для приватного венчурного капіталу.

Ключові слова: інвестиції, венчурне фінансування, венчурний фонд, ризик, інноваційна діяльність, управління активами.

Проголошений українською державою курс на перебудову національної економіки на інноваційних засадах та здійснення високотехнологічного виробництва вимагають залучення потужного фінансування, необхідного для забезпечення ефективного розвитку інноваційних процесів, впровадження у масове виробництво уже існуючих інноваційних винаходів та розробок, а також дієвої підтримки фундаментальної та прикладної вітчизняної науки. Сьогодні ні держава, ні власне підприємства-інноватори, дослідники й виробники не в змозі на тривалий проміжок часу вилучити із обігу значні обсяги коштів. Що стосується банківського кредитування, то негативні наслідки фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. практично унеможливили отримання фінансових ресурсів під реалізацію високоризикованих програм, якими власне і є інноваційні проекти. Зважаючи на те, що практика залучення коштів підприємствами шляхом емісії цінних паперів та розміщення їх на фондовому ринку в Україні практично не розповсюджена через необізнаність та незацікавленість фізичних осіб у такій низькоприбутковій та ненадійній схемі вкладення своїх заощаджень, на перший план сьогодні виходить питання розвитку венчурного фінансування інноваційної діяльності. Незважаючи на популярність останнього в розвинених країнах світу, в Україні формування національної венчурної системи усе ще знаходиться на початковому етапі, і механізм його практичної реалізації належним чином не відпрацьовано.

Питання проблем здійснення венчурного фінансування, його виникнення, еволюції та особливостей досліджували такі вітчизняні та іноземні вчені, як Балашов І. [6], Баранецький І. О. [7], Боднарчук Р. [8], Варфоломєєва В. О. [9], Горшунцова І. В. [10], Гриненко О. [8], Долгополова Л. П. [11], Нежиборець В. [12], Орлюк О. В. [13], Шевцов А. [8], Шеховцев М. [6] та багато інших.

Незважаючи на те, що значна частина науковців зауважує незадовільний стан розвитку венчурного фінансування в Україні, встановлює загальні причини цього стану та пропонує заходи для подолання негативних тенденцій у становленні та розвитку сектора венчурного капіталу в Україні, питання організаційно-правового та фінансового забезпечення венчурного інвестування усе ще вивчено не досить повно.

Мета статті: висвітлити проблеми венчурного інвестування в Україні, які потребують доопрацювання в законодавстві України, та переваги України над іншими державами для приватного венчурного капіталу.

Характерною рисою сучасного економічного простору України є утворення багатоступінчастої моделі інвестиційної діяльності. Її структуризація та інституціоналізація з розмежуванням функцій, завдань між різними суб'єктами господарювання дає змогу відобразити ставлення різних типів людей до ризику і діяльності, пов'язаної з ним. Побудова цієї моделі та її застосування в системі державного управління є актуальним та важливим завданням сьогодення.

Діяльність фондів венчурного інвестування є порівняно новою інвестиційною діяльністю для українського ринку і стала можливою після прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15.03.2001 р. № 2299-III.

Венчурний фонд – не диверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50% складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі [1].

Механізм венчурного фінансування полягає у тому, що великі банки, промислові фірми, спеціалізовані венчурні фонди надають кошти новим малим фірмам

для розроблення перспективних ідей, не вимагаючи ніяких гарантій, розраховуючи лише на значний прибуток у разі успіху. Середня норма доходу капіталу перебуває в межах 30-60% і є досить привабливою. Але така діяльність пов'язана зі значним ризиком. За словами відомого венчурного капіталіста Тіма Драйпера: "Венчурний бізнес – це коли інвестуються 10 компаній, з них половина стає банкрутами, у трьох інвестиції повертаються, одна дає 10-кратне зростання, й у ще одній компанії прибуток в 100 разів перевищує вкладення".

Венчурний фонд не інвестує власний капітал у венчурні підприємства акції яких він викупує, він виступає в ролі посередника між інвестором та інвестованим підприємством, тобто основна мета такого фонду – акумулювання капіталу для подальшого інвестування у перспективні та привабливі ризикові інноваційні проекти.

Здебільшого венчурні фонди організовуються у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Саме така форма вважається найбільш прийнятною для здійснення фінансування венчурним капіталом. Сам процес формування венчурного фонду називається "збір інвестицій для фінансування ризикових проектів".

Що стосується венчурних фондів Європи, то протягом останніх 20 років венчурний капітал розвивався дуже швидкими темпами. Інвестиції спрямовуються у такі галузі:

- виробництво товарів народного споживання – 18,3%;
- виробництво промислової продукції – 18,4%;
- зв'язок, комп'ютери, електроніка – 15,5%;
- фінансові послуги – 6,3%.
- Венчурні фонди використовуються для:
 - оптимізації управління холдингом;
 - реалізації інноваційних проектів;
 - реалізації інвестиційних проектів у будівництві.

Венчурний фонд залучає інвесторів шляхом розміщення своїх цінних паперів. Власниками останніх можуть бути тільки юридичні особи, які утворюють Наглядову раду фонду. Наглядова рада фонду впливає на інвестиційну стратегію та контролює діяльність фонду.

Розміщення цінних паперів фонду здійснюється приватно.

Венчурний фонд може здійснювати інвестування наступним чином:

- купівля векселів, облігацій інших компаній;
- купівля акцій інших компаній;
- купівля часток товариств з обмеженою відповідальністю;
- надання позики.

Венчурний фонд має право купувати облігації і векселі, надавати позику тільки тій компанії, де фонд володіє корпоративними правами (акціями, частками).

Незалежні європейські венчурні фонди формують свій інвестиційний потенціал, головним чином через банки, страхові компанії, пенсійні фонди та реінвестують прибутки в нові інноваційні проекти, щоб привабити потенційних інституційних інвесторів, їм пропонується рівень повернення коштів у межах 30-40%.

Більшість незалежних венчурних фондів продає всі свої пакети цінних паперів і ліквідується. Якщо інвестори пулу задоволені доходом, який вони отримали в результаті венчурного підприємництва, то

вони пропонують менеджерам сформувати новий венчурний фонд. Доходи менеджерів закритих пулів у середньому становлять від 3 до 8% обсягу інвестицій, плюс бонуси за кожний процент перевищення очікуваного рівня прибутковості капіталу.

У Європі не існує, подібно до США, поділу на класичні інвестиційні фонди, й фонди прямих інвестицій. Крім того у Європі співвідношення венчурного капіталу й капіталу інвестицій 1:1, у той час як у США це відношення близьке до 1:5. Переходячи до порівняння часткових значень, у загальному обсягу європейських прямих інвестицій вкладення в ранні стадії становлять 7,4% проти 5,7% у США, у стадію розширення – 35% проти 8,6%, у пізні стадії – 8% проти 4,4%. Таким чином, на сьогодні європейський венчурний бізнес навіть більшою мірою, ніж американський, орієнтований на реальну підтримку й розвиток малих і середніх підприємств, особливо на стадії розширення.

На відміну від структури галузевих переваг у США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки. В останні роки відбувається переорієнтація європейських венчурних інвестицій у технологічний сектор, що є загальносвітовою тенденцією для промислово розвинених країн.

Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел надзвичайно утруднене. Їх аналіз свідчить про дуже слабкий розвиток цього сектора економіки та несприятливе законодавство і відсутність комерційного інтересу на тлі високого ризику.

Розглянемо особливості та проблеми політики венчурного інвестування декотрих фінансових установ.

Банки. Інвестиційна політика українських банків значною мірою визначається високою інфляцією, нестабільністю курсу обміну гривні й іноземної валюти і не високою прибутковістю державних цінних паперів. Банки виявилися невідповідними для довгострокових інвестицій. Дорогі, короткострокові, малоризиковані позики, що пропонуються українськими банками їхнім клієнтам і на який українські підприємці змушені погоджуватися у сформованій ситуації, не сприяють інвестуванню банків у венчурні фонди.

Пенсійні фонди. Відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 09.07.2003 р. № 1057-IV пенсійним фондам дозволено інвестувати кошти в досить обмежені фінансові інструменти: державні цінні папери, банківські депозити, нерухомість, акції кватованих компаній [3].

Страхові компанії. Враховуючи нестабільність фінансового ринку, зокрема фондового, це значною мірою ускладнює розвиток інвестування. У класичному розумінні венчурні фонди фінансуються з пенсійних та страхових фондів. Ринок страхування в Україні почав розвиватися лише на початку 90-х років. Започаткування надання послуг у сфері страхування на комерційній основі призвело до утворення в Україні багатьох страхових компаній, однак загальна сума страхових премій, зібраних за рік незначна. Загальний акціонерний капітал усіх українських страхових компаній можна порівняти з акціонерним капіталом однієї респектабельної страхової компанії в якій-небудь західній країні. Тому проблема обмеженості ресурсів на сьогодні постає особливо гостро [4].

Низька активність венчурних фондів пов'язана з низкою причин: триває реструктуризація економіки; простежується нерозуміння сутності венчурного капіталу не лише серед підприємців, а й банківських

спеціалістів і консалтингових фірм; брак прозорості й відкритості у бізнесі та інформації; нерозвиненість інфраструктури венчурного капіталу; відсутність спеціалістів з управління венчурними фондами [5].

Ефективним механізмом розвитку ринку венчурного капіталу в Україні може стати створення відповідної інфраструктурної мережі на базі консалтингових фірм, які надаватимуть послуги малим підприємствам у науково-технічній сфері; зокрема, стати для венчурних компаній джерелом інформації про перспективні проекти, що вимагають інвестицій; сприяти доведенню технологічних розробок до стадії готових до комерціалізації та встановлення контактів між підприємцями й інвесторами; здійснювати ретельний відбір учасників венчурних проектів як з боку потенційних інвесторів, так і з боку підприємців, які потребують фінансових ресурсів.

Венчурне інвестування є специфічним різновидом фінансових вкладень у високотехнологічне виробництво, перспектива отримання значних прибутків у якому межує з високим ступенем ризикованості. Повністю уникнути загроз втрати вкладеного капіталу у венчурному фінансуванні практично неможливо, оскільки інновація та ризик виступають двома взаємозалежними категоріями: дуже важко передбачити, яке саме нововведення буде мати успіх на ринку, а яке не буде користуватися попитом.

Підсумовуючи проведений аналіз ситуації, можна зазначити, що венчурний капітал в Україні перебуває на початковій стадії розвитку і його роль у фінансовій системі незначна. Банки найбільш підготовлені для цих структур, а зміни в законодавстві дозволять пенсійним фондам діяти як інвесторам венчурного капіталу. Зростання страхових компаній та їхнє злиття може призвести до створення ще одного джерела для венчурного капіталу.

Нерозвиненість фондового ринку є головною складністю у виході інвестора з бізнесу і є однією з головних причин повільного розповсюдження венчурних послуг в Україні. Крім того, розвиток венчурного бізнесу на теренах нашої держави потребує істотного удосконалення законодавчої бази, захисту й підтримки. Усунення більшості наявних перешкод на шляху венчурного капіталу створить у подальшому сприятливі умови для його розвитку в Україні.

Список літератури

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : закон України від 15.03.2001 р. № 2299-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 21. – с. 103.
2. Федорович О. С. Розвиток венчурних фондів у Європі / О. С. Федорович // Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки. Матеріали науково-практичної конференції. Тези доповідей (28-29 травня) – Тернопіль, 2009.
3. Про недержавне пенсійне забезпечення :закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV.
4. Чабан В. Г. Складава інноваційної інфраструктури: венчурний капітал / В. Г. Чабан // Фінанси України. – 2005. – № 4. – с. 35-40.
5. Княжанський В. Продається "українська ідея". Без венчурного капіталу інновацій не буде / В. Княжанський // День. – 2003. – № 9.
6. Шеховцов М. Проблемы и перспективы российского венчурного рынка / М. Шеховцов, И. Балашов. – РЦБ. – Спецвыпуск "Квалифицированный инвестор". – Март 2007 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uaib.com.ua/print/news/mass_media/ici_dev/22921.html.
7. Баранецький І. О. Особливості та перспективи розвитку

венчурного підприємництва в Україні / І. О. Баранецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 4. – С. 46-53.

8. Шевцов А. Розвиток венчурного підприємництва в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання [Електронний ресурс] / А. Шевцов, Р. Боднарчук, О. Гриненко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/june2009/6.htm>.
9. Варфоломєєва В. О. Венчурний бізнес у сфері малого інноваційного підприємництва і форми його забезпечення / В. О. Варфоломєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12. – С. 121-128.
10. Горшунова І. В. Фінансове забезпечення венчурного інвестування в регіоні [Електронний ресурс] / І. В. Горшунова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_38/35.htm.
11. Долгополова Л. М. Венчурне інвестування – панacea інноваційної діяльності: приклад США та країн Європи [Електронний ресурс] / Л. М. Долгополова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Pravo/24534.doc.htm.
12. Нежиборець В. Венчурне інвестування: стан, проблеми, закордонний досвід / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 4. – С. 56-60.
13. Орлюк О. В. Венчурне фінансування: світова практика та вітчизняні реалії / О. В. Орлюк // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – №6. – С. 60-67.

РЕЗЮМЕ

Антипенко Євгеній, Доненко Василій, Чепинога Тат'яна

Состояние и перспективы рынка инвестиций Украины в условиях перестройки национальной экономики

В статье рассматривается становление отечественного венчурного финансирования, особенности его современного производства и дальнейших перспективах развития в условиях перестройки национальной экономики на инновационных принципах. Освещены проблемы венчурного инвестирования в Украине, проблемы, требующие доработки в законодательстве Украины, и преимущества Украины перед другими государствами для частного венчурного капитала.

RESUME

Antypenko Yevgen, Donenko Vasyi', Chepinoga Tetiana
Conditions and prospects of Ukrainian investment market in restructuring of national economy

The paper considers both a process of national venture investment, current features of its realization as well as the further prospects of venture investment progress in terms of providing a restructure of the national economy on innovative basis. Problems of venture investment in Ukraine, problems which require improvements in the legislation of Ukraine and Ukrainian benefits comparing with the other countries for private venture capital are highlighted.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПРИЙОМІВ ТА ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Розглянуто механізми поліпшення процесу контролю операцій з експорту продукції за етапами їх здійснення, виділення типових процесів, індикаторів їх оцінки.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, операції з експорту, контроль.

На шляху інтеграції у європейські та світові економічні структури важливого значення для України набуває плідний інформаційний та економічний обмін між бізнесовими колами нашої країни та зарубіжними партнерами. Однією з умов конкурентноздатності вітчизняних підприємств-експортерів є використання новітніх стратегій управління на ринку на основі застосування нових методів керівництва, контролю та ефективного використання технічного та ресурсного потенціалу. Вирішення цього питання є одним з ключових чинників мобілізації наявних ресурсів, прискорення та поглиблення процесів інтеграції нашої держави в якості повноправного партнера світової спільноти.

Дослідженнями комплексу питань проведення контролю операцій з експорту продукції займалися відомі науковці М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, О. О. Беляков, Н. Г. Виговська, В. І. Драч, І. В. Жиглей, С. Н. Петренко, І. І. Пилипенко, Б. Ф. Усач, Н. В. Федькевич, М. М. Шигун. Загальним питанням організації та проведення контролю, аудиту, його інформаційного забезпечення присвячені наукові роботи вітчизняних вчених С. Ф. Голова, В. П. Завгороднього, С. Я. Зубілевич, С. Б. Ільїної, О. А. Петрик, В. В. Сопка, В. П. Шила, а також зарубіжних авторів Е. А. Аренса, С. М. Бичкової, Ф. Л. Делфіза, Г. Р. Дженіка, Дж. К. Лоббека, В. М. О'Рейлі, Дж. Робертсона, М. Б. Хірша.

Ефективне управління, контроль над міжнародними економічними операціями з експорту неможливі без пошуку нових механізмів, вагоме місце в яких відведено бухгалтерському обліку, контролю, аналізу та аудиту.

Розробка механізмів поліпшення процесів контролю операцій з експорту продукції товаровиробників України відповідно до сучасних умов господарювання шляхом опрацювання організаційних засад контролю операцій з експорту за етапами їх здійснення, виділення типових процесів, індикаторів їх оцінки визначати результативність зазначених операцій.

Під час удосконалення методики контролю, запропоновано модель аудиту операцій з експорту готової продукції за етапами їх здійснення шляхом розробки типових процесів експорту продукції, індикаторів оцінки їх виконання та ефективності, що поліпшує управлінський контроль. Оцінка виконання операцій з експорту продукції за зовнішньоекономічними контрактами наведена в (табл. 1.).

Контроль – фундаментальний елемент процесу

управління. Ні планування, ні створення організаційних структур, ні мотивацію не можна розглядати повністю окремо від контролю. Майже всі ці процеси є невід'ємними частинами загальної системи контролю в певній організації. Види контролю (попередній, поточний, заключний) мають одну й ту саму мету: сприяти тому, щоб фактично одержані результати були якомога більш наближеними до таких, що вимагаються [7].

Управлінський контроль передбачає організацію контролю всього ланцюга експорту готової продукції підприємства, починаючи з дослідження зовнішнього ринку до повідомлення про виконання розрахунків за кожним експортним контрактом [10]. Для цього розписана послідовність функцій, що виконуються працівниками підприємства (процесів) та вказаний індикатор їх оцінки.

Так процеси, що пов'язані з визначенням контрагента та укладанням з ним зовнішньоекономічного контракту, а саме: дослідження ринку, трейд-маркетингу (просування продукції), управління ціноутворенням, укладання контракту та відображення в обліку операцій з експорту продукції передбачають оцінку їх виконання за постійно встановленими термінами, наприклад щотижня. Всі інші процеси, що пов'язані з виконанням підписаних контрактів: відвантаження, доставка продукції та організація розрахунків за контрактом, потребують оцінки їх здійснення за встановленими термінами за кожним окремим контрактом. А тому для організації контролю за виконанням етапів (стадій) здійснення контрактів з експорту продукції пропонується складання документу – відомості управлінського контролю за етапами виконання зовнішньоекономічного контракту наведена в (табл. 2).

Періодичність складання таких відомостей залежить від потреб управління і може бути як щоденною, так і з іншими строками.

Також з метою оцінки ефективності виконання операцій з експорту продукції необхідно зупинитися на технології операційного аудиту, який дозволяє за розробленими індикаторами (фінансові та нефінансові показники) визначати результативність зазначених операцій.

Так, використовуючи технологію операційного аудиту, необхідно згрупувати показники оцінки операцій з експорту продукції за факторами впливу у розрізі груп: фінанси, клієнти і продукція, процеси, персонал. Також необхідно визначити завдання оцінки,

Таблиця 1. Оцінка виконання операцій з експорту продукції за зовнішньо - економічними контрактами

	Етап / Процес / Відповідальний відділ	Індикатор оцінки
1.	Дослідження продажів / Управління маркетингом / Департамент продажу	Звіт відділу у встановлений термін
1. 1.	Дослідження продажів / Дослідження ринку / Відділ маркетингу	
1. 2.	Дослідження продажів / Трейд-маркетинг та просування продукції / Відділ трейд-маркетингу	
1. 3.	Дослідження продажів / Управління ціноутворенням / Відділу трейд-маркетингу	
2.	Продаж / Реалізація продукції / Департаменту продажу	Звіт відділу у встановлений термін
2. 1.	Продажа/ Укладання контракту / Відділ продажу	
2. 1. 1.	Продаж / Розробка базисних умов контракту / Відділ продажу	
2. 1. 2.	Продаж / Розробка фінансових умов контракту / Начальник відділу продажу, начальник фінансового відділу	
2. 1. 3.	Продаж / Підписання контракту / Начальник відділу продажу	Звіт відділу у встановлений термін
2. 2.	Продаж / Відвантаження / Начальник відділу продажу	
2. 3.	Продаж / Доставка продукції / Начальник транспортного цеху	
2. 4.	Продаж / Розрахунки / Головний бухгалтер	
2. 4. 1.	Продаж / Організація розрахунків / Головний бухгалтер	
2. 4. 1.	Продаж / Відображення розрахунків в обліку / Головний бухгалтер	

Таблиця 2. Відомість управлінського контролю за етапами виконання зовнішньоекономічного контракту

№	Етап виконання (назва процесів)	Договір № 24		Договір № 25	
		Термін виконання		Термін виконання	
		За умовами	Фактично	За умовами	Фактично
1	Відвантаження				
1.1	оформлення платіжних документів				
1.2	відвантаження продукції				
1.3	повідомлення партнера про відвантаження				
2	Доставка продукції				
2.1	транспортування до визначеного місця;				
2.2	передача продукції покупцю (перевізнику)				
3	Розрахунки				

встановити самі показники, алгоритм їх розрахунку та нормативне (базове) значення для процесів, що складають ланцюг операцій з експорту продукції. Оскільки процес управлінського контролю операцій з експорту продукції потребує особливої уваги стосовно сегментної інформації, важливо ці сегменти ще на початковій стадії виокремити і встановити, чи є такі, які потребують окремого додаткового дослідження і розкриття. У (табл. 3) наведені показники оцінки ефективності процесів з операцій з експорту.

Категорії показників за факторами впливу (фінанси, клієнти і продукти, процеси, персонал) визначені на основі завдань, які вирішує менеджмент підприємства у разі здійснення операцій з експорту продукції.

Враховуючи специфіку нашого дослідження, зовнішньоекономічні операції, а саме - операції з експорту, зумовлюють специфічний і складний характер

господарської діяльності, що вимагає висококваліфікованих управлінців і облікових працівників, які зможуть зменшити рівень властивого ризику за допомогою внутрішньо - оперативного контролю операцій з експорту, обліку доходів від курсової різниці, що виникає в результаті зростання валютних курсів монетарної дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками.

Перевірка адекватності й ефективності політики та процедур контролю роботи аудитора, при здійсненні управлінського контролю операцій з експорту продукції, є важливим елементом системи якості аудиторської організації, що у свою чергу призводить до зменшення та ефективного прогнозування аудиторських ризиків від помилок при перевірці операцій з експорту продукції. Необхідність здійснення

Таблиця 3. Показники оцінки ефективності операцій з експорту продукції

Назва процесів	Категорії показників			
	Фінанси	Клієнти і продукція	Процеси	Персонал
<i>Управління маркетингом</i>	Ступінь зниження витрат на просування продукції	Кількість ефективних каналів збуту	Тривалість здійснення одного дослідження	Кількість аналітичних оцінок на одного співробітника відділу
<i>Укладання контрактів</i>	Попит ринку (можливий обсяг продажів)	Продуктивність укладання; кількість ринків присутності	Тривалість обробки запиту клієнтів	Кількість контрактів на одного менеджера
<i>Відвантаження</i>	Пропозиція на ринку (плановий та фактичний обсяг продажів)	Продуктивність контрагента; кількість контрагентів;	Ступінь виконання стандартів продаж (за умовами контракту)	Обсяг продажів на одного менеджера
<i>Відвантаження</i>	Ступінь зниження собівартості на од. продукції	Ступінь задоволеності споживача (відношення кількості претензій до кількості ЗЕК)	Тривалість одного відвантаження	
<i>Доставка</i>	Ступінь зниження витрат з доставки на од. продукції	Частка своєчасно доставленої продукції	Ступінь зниження тривалості доставки	Кількість доставок на одного водія
<i>Розрахунки</i>	Ступінь зниження витрат на здійснення розрахунків; частка авансів;	Кількість виставлених претензій за порушення умов розрахунків	Ступінь зниження тривалості розрахунків	Ступінь технологічної інформатизації розрахунків

заходів за постійними перевітками цієї системи обумовлена аудиторськими стандартами та правилами. У наукових роботах цей аспект недостатньо досліджений, саме тому визначення цілі і принципів здійснення процедур контролю роботи аудитора при здійсненні аудиту операцій з експорту продукції, а також розробка конкретних процедур, за допомогою яких можливий ефективний контроль.

Здійснення операцій з експорту належить до складних за структурою та ризикових операцій. Відтак, з наукової точки зору, будь-яка операція з експорту може характеризуватися як складна система, що має високий ступінь ризику. Все це дає підстави визначити властивий ризик для таких операцій як високий, отже і облік повинні здійснювати професійні та досвідчені обліковці, на основі національних стандартів, вимог чинного законодавства та досконалої облікової політики підприємства [8].

Контроль операцій з експорту – це складний процес, який спрямований на захист інтересів власника і зведення до прийняттого рівня інформаційного ризику для внутрішніх і зовнішніх користувачів бухгалтерської, фінансової звітності. Під час удосконалення методики контролю операцій з експорту продукції запропоновано організаційно-інформаційну модель аудиту операцій з експорту готової продукції за етапами їх здійснення шляхом розробки типових процесів експорту продукції, індикаторів оцінки (фінансові та не фінансові) показники, які дозволяють визначити результати зазначених операцій, що поліпшує управлінський контроль за операціями з експорту продукції.

У процесі дослідження теоретичних засад та прикладних позицій, організації проведення аудиту операцій з експорту продукції удосконалено їх організаційні засади. Для ефективного проведення оцінено можливість застосування управлінського аудиту та опрацьовано організаційні положення

зазначеного виду аудиту операцій з експорту продукції за етапами їх здійснення, виділення типових процесів, індикаторів їх оцінки (фінансові та нефінансові показники), що забезпечує достовірне визначення результатів ефективності зазначених операцій.

Список літератури

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : закон України "" від 16. 04. 1992 р. № 959-ХІІ (із змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>. — Назва з титул. екрана.
2. Про ліцензування певних видів господарської діяльності [Електронний ресурс] : закон України від 01. 07. 2000 р. № 1775-ІІІ— Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – Назва з титул. екрана.
3. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] : закон України "" від 23. 12. 1998 р. № 351-ХІV (із змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>. – Назва з титул. екрана.
4. Цивільний кодекс України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 19. 06. 2003 р. № 980-ІV. – К. : Парламентське вид-во, 2009. — 552 с.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.– Назва з титул. Екрана.
6. Митний кодекс України. — К. : Парламентське вид-во, 2002. — 148 с.
7. Система фінансового контролю в Україні: сучасний стан організації та перспективи розвитку [Текст] : монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна [та ін.] ; [заг. ред. Л. В. Дікань]. - Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. - 94 с.
8. Зовнішньоекономічні операції і контракти : [навч. посіб.] / Козик В. В., Панкова Л. А., Карп'як Я. С. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — К. : Центр навч. літератури, 2009. — 608 с.
9. Лъченко Л. Б. Управлінський облік в системі управління підприємством / Л. Б. Лъченко //Економічний простір. — 2008. — Вип. 13. — С. 202—212.
10. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Корецький М. Х., Дегтяр А. О., Дацій О. І. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 240 с.

РЕЗЮМЕ

Бабий Леся

Совершенствование методических приемов и подходов управленческого контроля экспортных операций

Рассмотрены механизмы улучшения процесса контроля экспортных операций продукции по этапам их осуществления, определение типичных процессов, индикаторов их оценки.

RESUME

Babiy Lesya

Improvement of techniques and approaches of management control of export operations

The mechanism of improvement of the control process of export operations of the output according to the stages of its implementation, identification of common processes, and indicators for their assessment is considered.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

РЕАЛІЗАЦІЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ СУЧАСНИХ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ

Розглянуто чинні теоретичні підходи до побудови збалансованої системи показників та можливості реалізації такої системи на підприємствах з виробництва безалкогольних напоїв. Проаналізовано можливості сучасних програмних продуктів для реалізації подібних задач.

Ключові слова: збалансована система показників, новітні методики аналізу, перспективи розвитку, сучасні програмні продукти.

Зростаюча складність економічного середовища стимулює керівників промислових підприємств активніше і ретельніше вивчати ринкову ситуацію і тенденції її розвитку з метою запобігання можливим помилкам, що заважають досягти поставлених цілей. Зміна умов функціонування підприємств спричинила зміну в принципах управління, пов'язаного з необхідністю стратегічного аналізу середовища, що впливає на ефективність роботи. Непередбачуваність цього середовища змушує шукати нові підходи для управління ними.

Підприємства з виробництва безалкогольних напоїв є достатньо складними системами, які функціонують в швидко змінному навколишньому середовищі з постійними джерелами нових можливостей і загроз, що створюють непросту, неоднорідну і важко передбачувану складову. Динаміка змін зовнішнього середовища наводить на думку про те, що у сучасних умовах підприємства повинні звертати велику увагу на впровадження механізмів власного розвитку з метою ефективного використання можливостей зовнішнього оточення і внутрішніх ресурсів і структур.

На сьогодні аналітики великих корпорацій більшості країн світу застосовують нові методи аналізу, серед яких можна виділити BSC, EVA, EBITDA.

Одним з інструментів управління є збалансована система показників (ЗСП), запропонована Девідом Нортеном і Робертом Капланом [3, с. 8]. Вона була створена після того, як стало зрозуміло, що компанії, які застосовують в оцінці своєї діяльності тільки звичні фінансові показники – прибуток, рентабельність, капіталізацію тощо, поступово втрачають ринкові переваги. ЗСП – не просто набір коефіцієнтів, пов'язаних між собою і розподілених за певними перспективами. ЗСП – це частина життєво важливих процесів у компанії. За наслідками анкетування двохсот успішних компаній у двадцяти країнах світу, проведеного компанією «Business Intelligence», 57 % опитаних фірм використовують ЗСП [2].

Одним з перших кроків у розробці цього інструменту управління є формування структури збалансованої системи показників, тобто групування показників і інших елементів BSC (цілей, відповідальних виконавців, потоків інформації і заходів).

Алгоритм складання збалансованих показників для промислових підприємств виглядає таким чином:

Чітко формулюється стратегія компанії, розроблена на основі маркетингових досліджень. Вона

переводиться в площину конкретних стратегічних завдань для кожного підрозділу.

Встановлюється відповідність між стратегічними цілями компанії і результатами їх досягнення. До відома керівників підрозділів доводяться виробничі показники за об'ємом і якістю продукції, що випускається. Про ухвалені рішення повідомляється всім співробітникам підрозділів.

Регулярно контролюються результати досягнення цілей і при необхідності коректуються стратегічні завдання. Забезпечується ефективний обмін інформацією про досягнуті результати або проблеми, що з'явилися, на всіх рівнях управління.

Встановлюється відповідність між стратегічними цілями компанії і результатами їх досягнення. До керівників підрозділів доводяться виробничі показники за об'ємом і якістю продукції, що випускається. Про ухвалені рішення повідомляється всім співробітникам підрозділів.

Регулярно контролюються результати досягнення цілей і за необхідності коректуються стратегічні завдання.

Забезпечується ефективний обмін інформацією про досягнуті результати або проблеми, що з'явилися, на всіх рівнях управління.

Робота із складання збалансованих показників пояснює стратегічні цілі компанії і визначає основні параметри їх досягнення. Проте щоб ця система працювала ефективно, необхідний певний час для її самоорганізації. Жодна команда менеджерів не досягає відразу хоч б відносно згоди при визначенні важливих стратегічних завдань. Причина цього полягає, як правило, в різноманітній функціональній діяльності менеджерів і корпоративній культурі компанії, а також у переважанні особистих цілей менеджерів над корпоративними.

Згідно з Р. Капланом і Д. Нортеном, ЗСП розглядається у взаємозв'язку чотирьох головних складових: фінансовій, клієнтській, внутрішній та складовій навчання й розвитку:

- фінансова: описує матеріальні результати реалізації стратегії за допомогою традиційних фінансових понять; її цілі – економічні підсумки успішної стратегії (зростання доходів і прибутку, а також продуктивність);
- ринкова: при формулюванні клієнтської складової стратегічної карти менеджери визначають цільові сегменти споживчого ринку, у яких конкурує певний

бізнес-підрозділ, та показники результатів його діяльності з погляду клієнтів;

- внутрішня: відповідає за два життєво важливих компоненти стратегії: 1) розробка й надання клієнтові пропозиції цінності та 2) удосконалення процесів і скорочення витрат як засобу підвищення продуктивності у фінансовій складовій;
- навчання й розвиток: відбиває ті нематеріальні активи, які є найбільш важливими для стратегії. В якості цілей для цієї складової встановлюють види

діяльності (людський капітал), системи (інформаційний капітал) і моральний клімат (організаційний капітал), необхідні для підтримки процесів створення вартості [3, с.23].

Цілі чотирьох складових зв'язані одна з одною причинно-наслідковими зв'язаннями. Усе починається з гіпотези про те, що фінансові результати можуть бути отримані тільки в тому випадку, якщо задоволено цільову групу клієнтів (рис. 1).

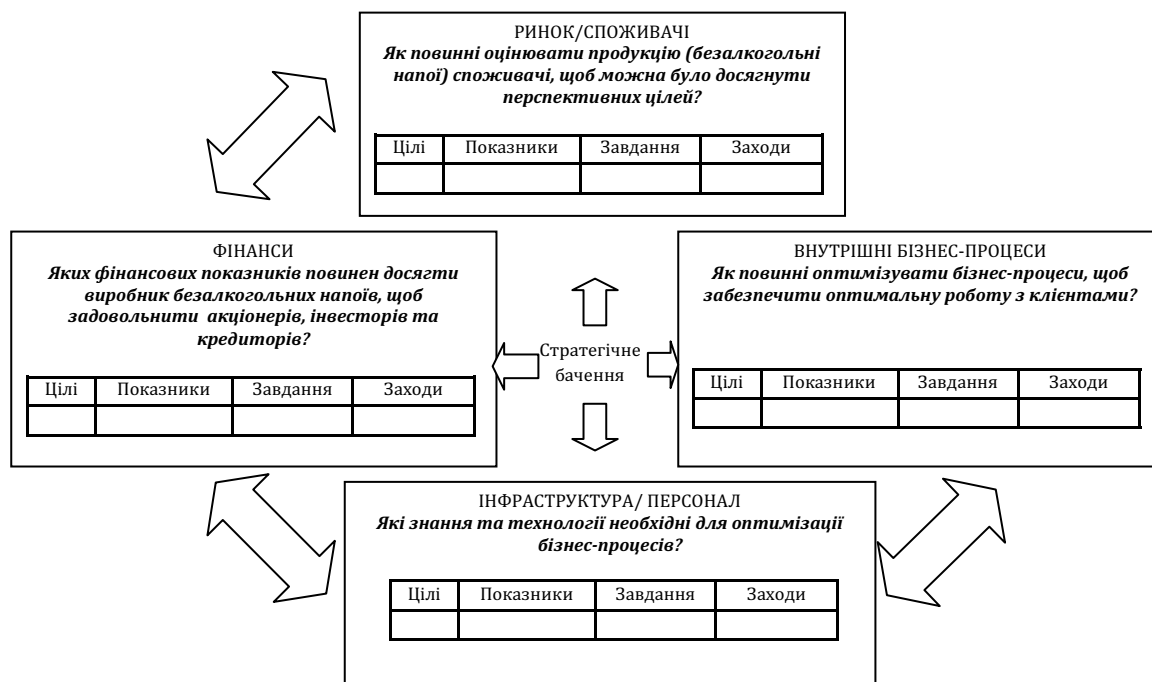


Рис. 1. Структура збалансованої системи показників для підприємств з виробництва безалкогольних напоїв

Розглянемо поетапно формування збалансованої системи показників для виробників безалкогольних напоїв. На рис. 2 наведено перший крок, за допомогою

якого окреслено перспективи, з яких починається розробка дерева цілей підприємства.

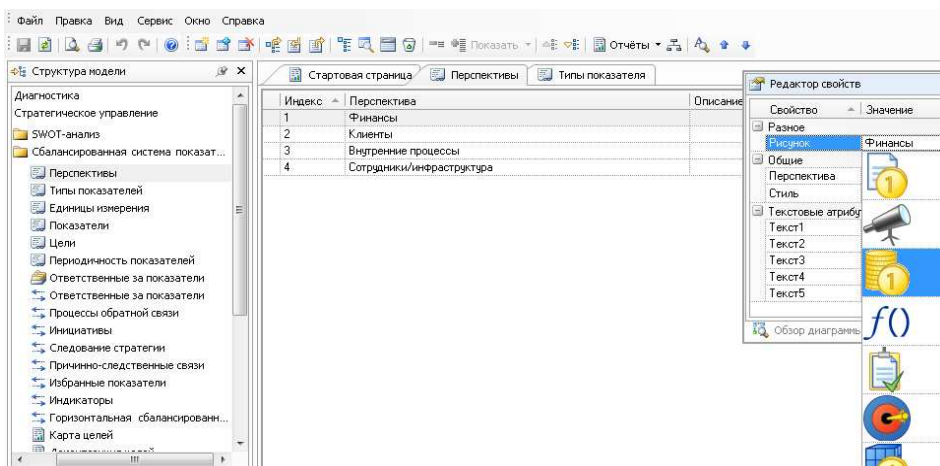


Рис. 2. Класифікатор «Перспективи» в меню програми «Інталев: Навігатор»

Після введення перспектив формуються типи показників. На початковому етапі варто сформулювати три типи (рис. 3):

- стратегічна мета (для формування дерева цілей);
- ключовий показник діяльності (для оцінки діяльності на рівні підприємства);
- показник діяльності (для оцінки діяльності на рівні підрозділів).

Після введення перспектив та визначення типу показників переходимо до побудови карти стратегічних цілей.

Головний принцип системи збалансованих показників, який фактично став причиною високої ефективності цієї технології, – управляти тільки тим, що можна виміряти. Тобто цілі можна досягнути тільки в тому випадку, коли існують показники, які піддаються числовому вимірюванню.

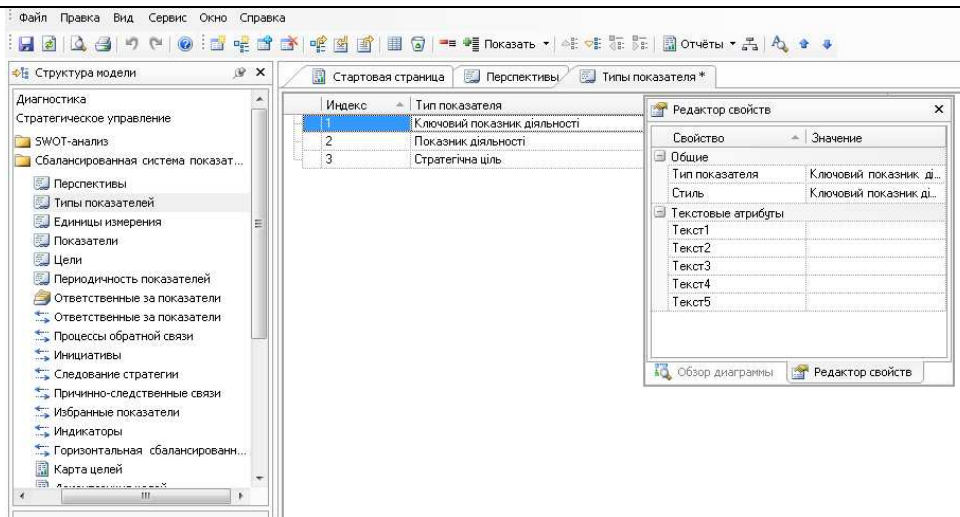


Рис. 3. Класифікатор «Показники» в меню програми «Інталев: Навігатор»

Ця система робить наголос на нефінансових показниках, даючи можливість оцінити ті, які, здавалося б, неможливо виміряти, такі аспекти діяльності, як рівень лояльності клієнтів чи інноваційний потенціал компанії.

Карта стратегічних цілей — це візуалізований

виклад стратегії у вигляді самих стратегічних цілей, цільових показників і причинно-наслідкових зв'язків між ними. Враховуючи особливості діяльності підприємств з виробництва безалкогольних напоїв, побудуємо карту стратегічних цілей для одного з їх представників (таблиця 1).

Таблиця 1. Узагальнена схема конструювання карти стратегічних цілей та системи збалансованих показників ПФВ «Панда»

Перспективи	Ціль	Показники	Завдання	Заходи
Фінанси: Річний обсяг продажу	Зростання прибутковості підприємства на 12%	Валовий прибуток	20% зростання	Планування відповідних показників у бюджеті підприємства та розробка відповідної програми розвитку.
		Кількість поверненої продукції	Зменшити на 50%	
Споживач /ринок	Підвищити рівень якості продукції, який би асоціювався з торгівельною маркою «Караван»	Збільшення активних покупців;	До 60%	Програма управління якістю
		Обсяг продажу на одного покупця в рік.	В 2,4	
Внутрішні процеси	Покращення якості продукції, що виробляється;	Відсоток реалізованої продукції від виготовленої	70%	Програма розвитку виробництва
		Обсяг запасів на складах	Зменшити на 15%	
Персонал	Тренінги та навчання та службовців та робітників;	Відсоток працівників, що пройшли навчання	1 рік - 50%; 2 рік - 75% 3 рік - 90%	Програма навчання персоналу та запровадження управлінської інформаційної системи.
	Оптимізація процесів обліку та планування.	Час розробки плану	Зменшити на 15%	
		Відсоток виконання плану	Співвідношення план/факт наблизити до 1	Опис процесів обліку та планування

Однак, схема, що подана у таблиці 1, не повною мірою відображає збалансованість такої системи, так як не відображена основна риса СЗП - наявність причинно-наслідкових зв'язків. Відобразимо ці зв'язки на рис. 4.

За допомогою обраного програмного продукту можливе підтвердження збалансованості системи показників за допомогою певних «проекцій», встановлення переліку зв'язків між різними елементами цієї системи, зокрема:

– встановлення відповідальних за кожен показник

шляхом прикріплення до кожної посади відповідального та його персони (див. рис. 5);

- встановлення процесів зворотнього зв'язку – де зазначається, яким саме внутрішнім процесом продукується конкретний показник;
- ініціативи - де відображаються цілі та заходи для їх досягнення;
- дотримання стратегії – стратегічні цілі видозмінюються відповідно до елементів SWOT-аналізу;

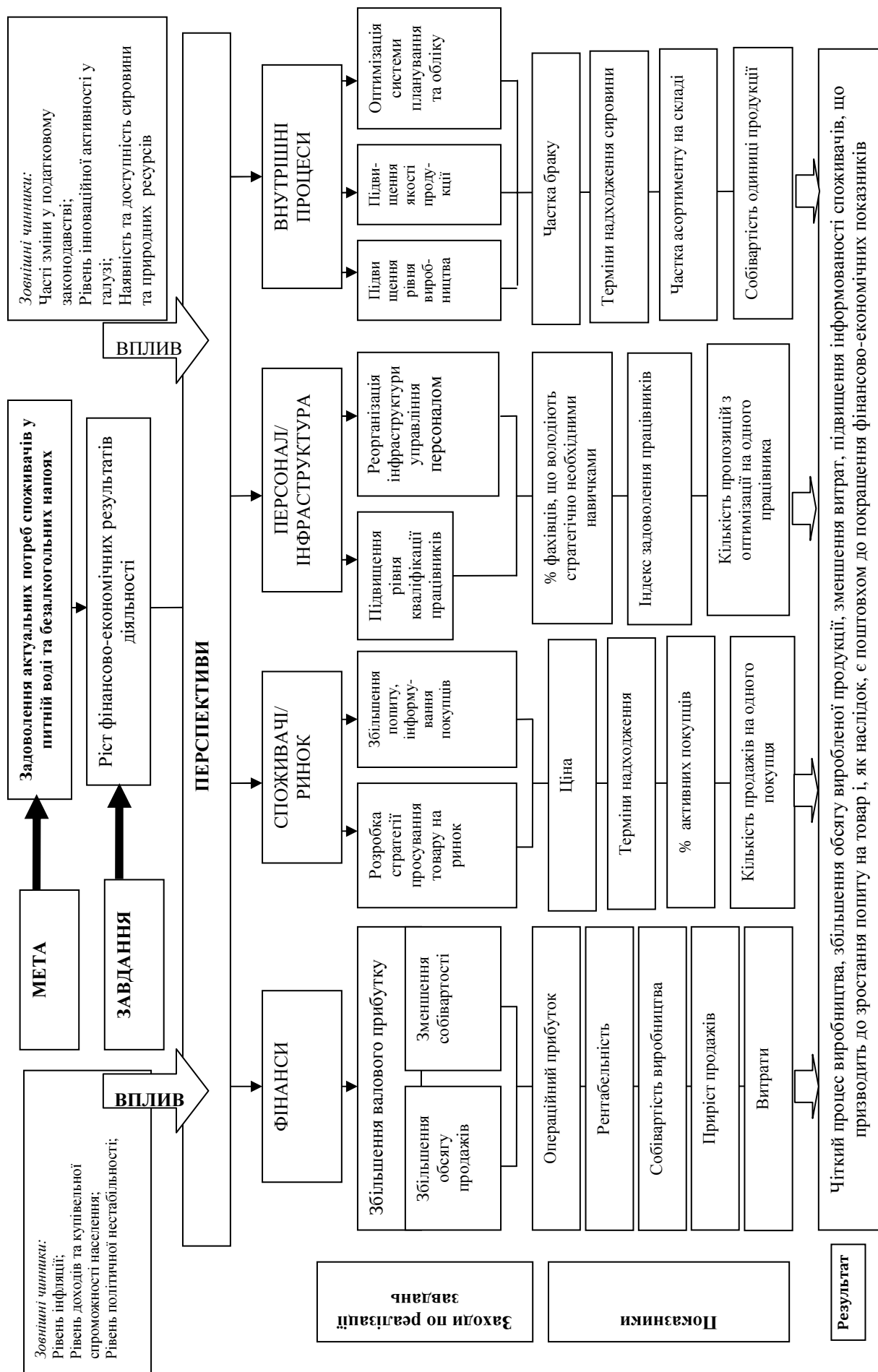


Рис. 4. Взаємозв'язок перспектив, показників та заходів для реалізації завдань

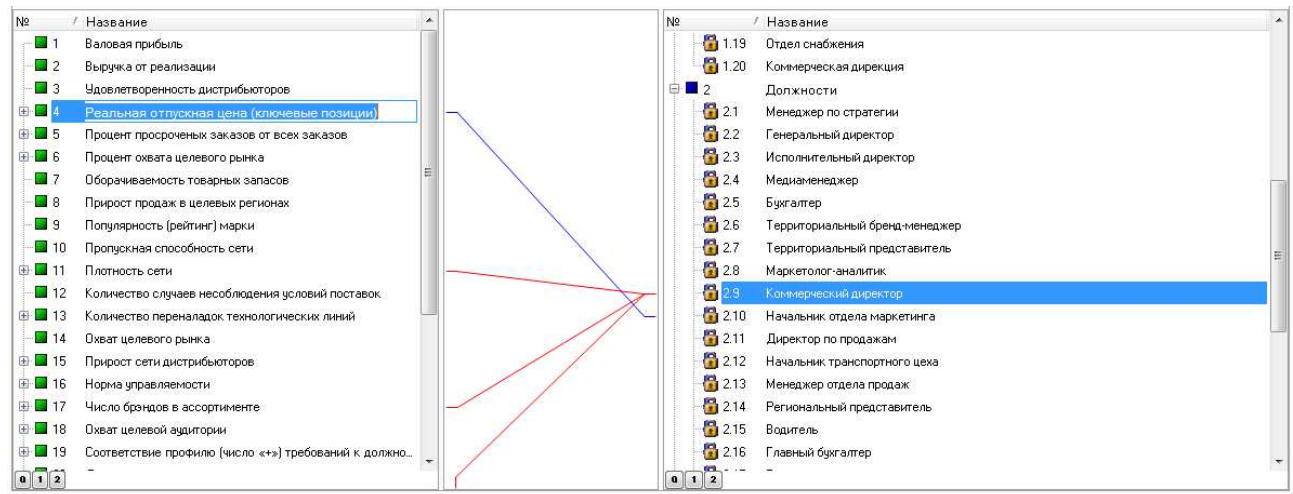


Рис. 5. Встановлення взаємозв'язків між бажаними показниками та відповідальними за них у програмі «Інталев: Навігатор»

– причинно-наслідкові зв'язки, (рис. 6);

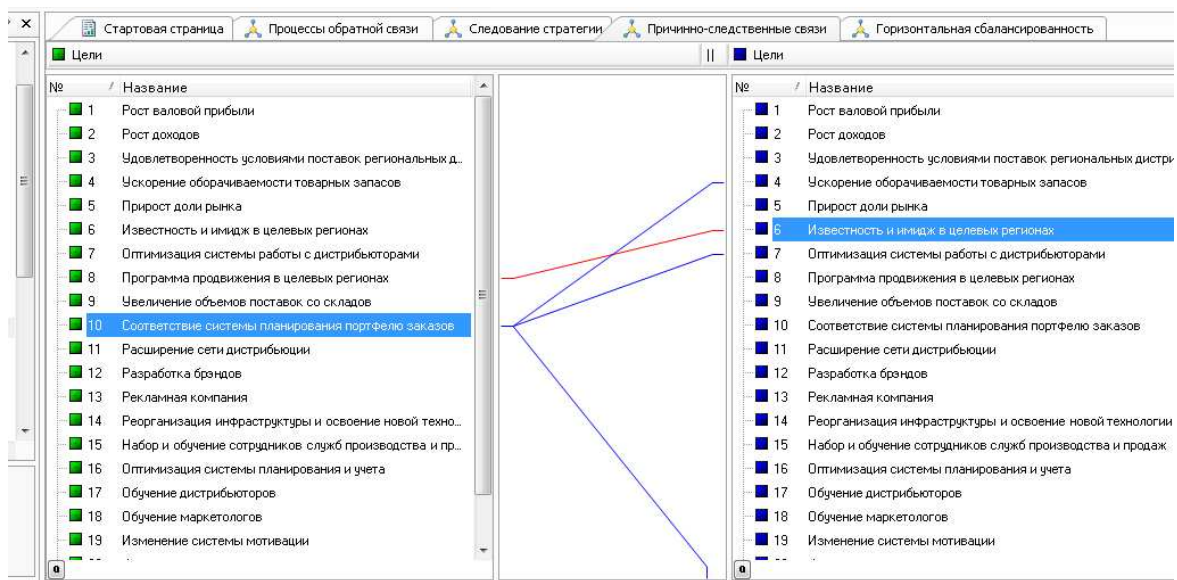


Рис. 6. Встановлення причинно-наслідкових зв'язків між цілями збалансованої системи показників.

– встановлення горизонтальної збалансованості – визначення показників, що відповідають за досягнення конкретної цілі.

Таким чином, вищезазначена збалансована система показників забезпечуватиме управління оперативною інформацією для виконання стратегічних завдань. І весь ланцюг здійснення по кожному показнику та відповідальні за нього відстежуються за допомогою обраного програмного продукту. Збалансована система показників охоплює важливі етапи діяльності із створення цінності. При збереженні ефективності через досягнення фінансових цілей у короткостроковій перспективі система розкриває ціннісні чинники успішної довгострокової фінансової і конкурентної позицій.

Список літератури

1. Галеева Е. И. Синергетический подход в стратегическом планировании и система сбалансированных показателей [Электронный ресурс] / Е. И. Галеева // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2007. – № 1(21). – Режим доступа до журн.: <http://www.m-ecopomy.ru/>

art.php3?artid=21908.

2. Гушко С. В. Управление промышленным предприятием на основе эффективных методов анализа / С. В. Гушко // Сборник научных работ Черкасского государственного технологического университета. Серия: Экономические науки. Выпуск 22. – Черкаси: ЧДТУ, 2009.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт Каплан, Дейвид Нортон. 2-е изд., испр. и доп. / М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — 320 с.
4. Кугушев А. В. Методические подходы к мониторингу внешней среды в формировании стратегических направлений деятельности горно-металлургического предприятия [Электронный ресурс] / А. В. Кугушев // Исследовано в России. – 2005. – С. 2251-2262. – Режим доступа до журн.: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/215.pdf>.
5. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер.: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

РЕЗЮМЕ

Балазюк Оксана

Реализация сбалансированной системы показателей с помощью современных программных продуктов

Рассмотрены существующие теоретические подходы к построению сбалансированной системы показателей и возможности реализации такой системы на предприятиях по производству безалкогольных напитков. Проанализированы возможности современных программных продуктов для реализации подобных задач.

RESUME

Balazyuk Oksana

Realization of the balanced scorecard with the help of modern software products

The existent theoretical approaches for the construction of the balanced scorecard and the possibility of implementing of such system on enterprises which produce soft drinks are considered. Possibilities of modern software products for realization of such tasks are analysed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ БАНКУ»

Розглянуто специфічні риси банківських стратегій. Визначено напрямки стратегічного аналізу в банку відносно його внутрішнього та зовнішнього середовищ. Наведено вимоги до формування стратегій. Узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «стратегія» та уточнено сутність стратегії банку на основі використання інтегрованої підходу та врахування специфіки діяльності цих установ.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічне мислення, стратегія банку.

Загострення конкурентної боротьби між учасниками фінансового ринку, яка дедалі посилюється останнім часом, поява нових банківських продуктів та технологій, підвищення ризикованості банківських операцій, динамічність розвитку ринку банківських послуг – все це обумовлює необхідність поглибленого дослідження зовнішніх та внутрішніх аспектів функціонування банківських установ та створення ефективних стратегій їх діяльності, які відображають встановлені цілі, визначають та моделюють напрямки їх майбутнього розвитку.

Проблема невизначеності та швидкої зміни сучасного ринкового середовища обумовлює необхідність удосконалення стратегічного управління банком, що сприятиме створенню ефективних механізмів реагування на негативні економічні явища на основі узгодженості управлінських рішень, формуванню бажаного майбутнього стану функціонування та досягненню позитивних результатів діяльності на основі його власних економічних інтересів.

Аспекти стратегічного управління діяльністю організацій та банків у тому числі широко висвітлено в працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, таких, як Г. Блакита, О. Виханський, І. Волошко, Л. Довгань, О. Кириченко, О. Ковтун, С. Козьменко, С. Ляпіна, А. Наливайко, В. Немцов, Ю. Турусін, Ф. Шпиг, Н. Хрущ, Н. Шаталова, дослідження яких спираються на науково-теоретичні доробки та концепції класиків теорії стратегічного управління та управління в цілому, а саме: І. Ансоффа, Б. Карлофа, Ж.-Ж. Ламбена, М. Мескона, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона, А. Чандлера та інших.

Незважаючи на ґрунтовні результати теоретичних досліджень у сфері стратегічного менеджменту, у науковій літературі існують різноманітні визначення поняття «стратегія банку», відповідно до яких - це:

- концептуальна основа його діяльності, що визначає пріоритетні цілі, задачі й шляхи їх досягнення й відрізняє банк від конкурентів [18, с. 96-97];
- програма дій, спрямованих на формування та утримання довготривалих конкурентних переваг на цільових ринках, що відображає кількісні цілі розвитку банку та ті внутрішні зміни, які повинні бути здійснені для підвищення його конкурентоспроможності [30, с. 22];
- вибір найбільш загальних напрямів розвитку банку та план управління банком, спрямований на

зміцнення його позицій, задоволення потреб клієнтів у послугах, враховуючи інтереси самого банку, досягнення поставлених стратегічних цілей [52, с. 9];

- обґрунтування довготермінової стратегічної мети та похідних від неї цілей і завдань банківської діяльності, створення на цій основі програми, а також мобілізація і розподіл необхідних для її досягнення ресурсів [13, с. 372];
- сукупність дій, спрямованих на отримання стійкої конкурентної переваги банку [37, с. 5].

На основі вищевказаних визначень поняття «стратегія банку» можна зробити висновок про відсутність єдиної точки зору відносно його трактування.

Оскільки вибір стратегії банку та її ефективна реалізація безпосередньо залежать від правильності розуміння сутності та призначення цього інструменту управління, визначення поняття потребує більш глибокого дослідження.

Метою статті є уточнення поняття «стратегія банку» на основі узагальнення теоретичних підходів до визначення її сутності.

Будь-яка модель управління організацією базується на відповідній концепції.

В основі реалізації концепції стратегічного управління лежить стратегічне мислення, яке визначає її стратегічну орієнтацію та принципи стратегічної поведінки на ринку.

До основних переваг стратегічного мислення належать [15]: забезпечення спрямованості всього підприємства на ключовий аспект стратегії; необхідність для менеджерів більш чітко реагувати на появу змін; можливість для менеджерів оцінювати альтернативні варіанти капітальних вкладень і розширення персоналу та розумно перерозподіляти ресурси в стратегічно обґрунтовані та високоефективні проекти; можливість об'єднати рішення керівників всіх рівнів управління; створення середовища, що сприяло б активному керівництву та протидіяло тенденціям, які можуть призвести лише до пасивного реагування на зміну ситуації.

Комплексне використання переваг стратегічного мислення та ефективна організація стратегічного управління в банку створює умови для довгострокового планування у вигляді стратегічного плану його діяльності з урахуванням наявних динамічних ринкових тенденцій та його втілення в дію, що у свою чергу сприяє зростанню вартості бізнесу, підвищенню рівня

прибутків і закріпленню існуючих та досягненню більш високих конкурентних позицій на ринку банківських послуг. Тому правильний вибір стратегії банку та оптимізація процесу її практичної реалізації суттєво впливають на успішність його функціонування та розвитку.

До основних специфічних рис банківських стратегій належать [21]: значний рівень ієрархічності стратегічних рішень; значний рівень спорідненості стратегій; «нечіткість», підвищений рівень «плинності», умовність меж між стратегіями банку; нелінійність банківських стратегій; конкурентний характер через різноспрямований вплив на його потенціал взагалі та на величину його власного капіталу зокрема.

Слід зазначити, що специфіка діяльності комерційного банку обумовлює вибір відповідних напрямків стратегічного аналізу, який є основою для визначення його місії та встановлення цілей.

До внутрішніх аспектів аналізу діяльності банку зараховують [18]: фінансовий стан банку, якісні й кількісні характеристики наданих послуг порівняно з аналогічними послугами і продуктами конкурентів, наявна клієнтська база банку і динаміка її зміни, адекватність організаційної структури банку його завданням, достатність рівня кваліфікації банківського персоналу.

Аналіз зовнішнього середовища передбачає [18]: вивчення економічних, політичних, правових, соціально-демографічних і технологічних характеристик розвитку фінансового ринку і суспільства загалом, визначення ймовірних сценаріїв зміни економічної ситуації і прогнозування динаміки зовнішніх факторів, що її характеризують; сегментація ринку банківських послуг, аналіз основних тенденцій попиту та пропозиції на виділених сегментах; оцінювання поточної конкурентної позиції банку на виділених сегментах

ринку.

В основі проведення стратегічного аналізу банку, встановлення його цілей та прийняття рішень для визначення подальшого напрямку його функціонування та розвитку лежить якість та достатність інформаційного забезпечення.

Вибір стратегії діяльності банку дозволяє здійснювати правильне та економічно обґрунтоване управління банком, а саме: проводити контроль можливих ризиків та засобів, які використовуються, здійснювати довгострокове планування (враховуючи взаємодію з інвесторами, позичальниками, бізнесменами, іноземними партнерами), здійснювати стратегічне планування подальшого розвитку, вдосконалювати менеджмент банку [35, с. 65].

Більшість банків в основу стратегії закладають три основні засади[30]: найвищий рівень обслуговування клієнтів, низьку вартість послуг та високу ефективність роботи, зростання комерційної та фінансової стійкості.

Загалом стратегія має відповідати наступним вимогам [49]: створювати економічні або конкурентні цінності; виконуватися за допомогою доступних ресурсів; бути прийнятною для всіх менеджерів; ґрунтуватися на реалістичних передбаченнях і точній інформації; бути достатньо гнучкою, щоб адаптуватися до несподіваних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Незважаючи на те, що в науковій літературі існує велика кількість визначень поняття «стратегія», поки що не сформувалося єдиної думки відносно його сутності. Це пов'язано з тим, що науковці застосовують різні підходи до визначення цього поняття.

Так В. Янов [54] виділяє концептуальний, практичний, системний, директивно-інтуїтивний та інтегрований підходи (табл. 1).

Таблиця 1. Підходи до визначення сутності поняття «стратегія»

Назва підходу	Його сутність
Концептуальний	Стратегія визначається як конкретний напрямок розвитку або концепція управління, яка визначає такий напрямок
Практичний	Стратегія визначається як набір правил або модель дій
Системний	Стратегія визначається як проміжна, сполучна ланка між елементами системи
Директивно-інтуїтивний	Стратегія визначається як мистецтво керівництва або план ведення роботи
Інтегрований	Об'єднання всіх існуючих підходів

На думку автора [54], інтегрований підхід об'єднує всі наявні підходи та розглядає стратегію як конкретний напрямок розвитку, набір правил, модель дій, а також і як проміжну, сполучну ланку між елементами системи.

Будь-яка стратегія формується, затверджується за волею людей у результаті рішень та дій великої кількості менеджерів. Вони і виявляються в кінцевому результаті найбільшим фактором ризику в сучасному менеджменті [22].

Ефективність стратегії напряму залежить від мистецтва управління та прийняття рішень, тобто від людського фактора.

А. А. Томпсон та А. Дж. Стрикленд вважають, що «вдала стратегія та її вміла реалізація – найбільш правильні ознаки якісного управління» [42, с.34].

Таким чином, інтегрований підхід найбільшою мірою спрямований на врахування всіх елементів, які розкривають сутність та зміст розглянутої економічної категорії.

З метою уточнення поняття «стратегія банку» було

застосовано контент-аналіз як формалізований метод аналізу текстової та графічної інформації, основним і центральним інструментом якого виступає система категорій [53].

При виборі категорій для контент-аналізу слід уникати вибору як численних та дрібних (вузьких) категорій, так і занадто широких, що у свою чергу може призвести до поверхневого аналізу з розмитими результатами.

Етапи застосування контент-аналізу зображено на рис. 1.

В основі контент-аналізу лежать принципи формалізації та статистичної значущості, суть яких полягає в надійному фіксуванні необхідних характеристик та відсутності низької частоти повторень відповідно.

На основі дослідження робіт зарубіжних та вітчизняних вчених та економістів [1-14; 16; 17; 19; 20; 22-29; 31-34; 36; 38-48; 50-52; 55] було сформовано вибірку з визначеннями поняття «стратегія» та матрицю, яка відображає компонентний склад цього



Рис. 1. Етапи застосування контент-аналізу*

* Адаптовано за [53]

поняття.

Результати 2-4 етапів контент-аналізу наведено в табл. 2 та табл. 3.

Залежно від кількості згадувань кожної з компонент в аналізованій вибірці для кожної з них було встановлено відповідні ранги.

Враховуючи дані табл. 3, було визначено компонентний склад досліджуваного поняття (рис. 2).

За результатами застосування контент-аналізу було

виявлено, що отриманий компонентний склад поняття свідчить про доцільність використання інтегрованого підходу. Однак, у процесі дефініціювання також необхідно зосередити увагу на важливості встановлених цілей та завдань, наявних та необхідних ресурсах, досягненні ефекту від реалізації стратегії, напрямках функціонування та розвитку організації, її внутрішньому та зовнішньому середовищі, що у свою чергу свідчить, що інтегрований підхід потребує

Таблиця 2. Компонентний склад поняття «стратегія»

Компонента	Автори
Мистецтво (A1)	[34]
Набір правил, модель дій формула(A2)	[2; 4; 10; 11; 14; 16; 17; 24; 25; 32; 34; 44; 46; 48]
Прийняття рішень (A3)	[4; 22; 24; 34; 39; 51]
Об'єднуюча ланка (A4)	[33]
Інструмент (A5)	[7; 12].
Методи конкуренції (A6)	[2; 42].
Цілі та завдання (A7)	[1-3; 5-7; 10-12; 14; 16; 19; 20; 23; 26-29; 32-34; 36; 40-42; 45; 46; 48; 51; 55]
Задоволення потреб клієнтів, споживачів (A8)	[14; 29]
Політика, план, напрямок (концепція), програма, заходи (A9)	[1-3; 5-7; 9; 12; 16; 19; 20; 23; 26-28; 34; 36; 38; 41; 44; 45; 50; 55]
Засоби, ресурси (A10)	[1; 6; 8; 9; 14; 16; 17; 25; 34; 36; 39; 41; 45; 48]
Внутрішнє та зовнішнє середовище (A11)	[5-7; 12; 14; 19; 25; 32; 39; 40; 43-46; 48]
Сфера бізнесу (A12)	[6]
Місія (A13)	[3; 23; 26; 36; 50]
Узгодженість (A14)	[8; 27]
Позиція (A15)	[29; 50].
Ефективність, прибутковість, успіх (A16)	[14; 19; 23; 25; 28; 38; 51]
Система (A17)	[5; 20; 31; 38; 48; 50].
Функціонування та розвиток (A18)	[5-7; 10; 12; 14; 25; 29; 31; 38; 44; 45; 48; 55]
Збалансованість діяльності(A19)	[5; 19; 31]
Конкурентні переваги (A20)	[9; 32; 34; 47; 48]
Прогнози (A21)	[12]
Зацікавлені сторони (A22)	[5; 9]
Урахування обмежень (A23)	[12; 25]
Вибір поведінки організації (A24)	[3; 33; 43; 44; 51]
Форма діяльності (A25)	[6]
Можливості і загрози (A26)	[8]

Таблиця 3. Співвідношення кількості згадувань та рангу компонент поняття «стратегія»

Ранг компоненти	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	A7	A9	A10 A11	A2 A18	A16	A3 A17	A13 A20 A24	A19	A5 A6 A8 A14 A15 A22 A23	A1 A4 A12 A21 A25 A26
Кількість згадувань	31	24	15	14	7	6	5	3	2	1

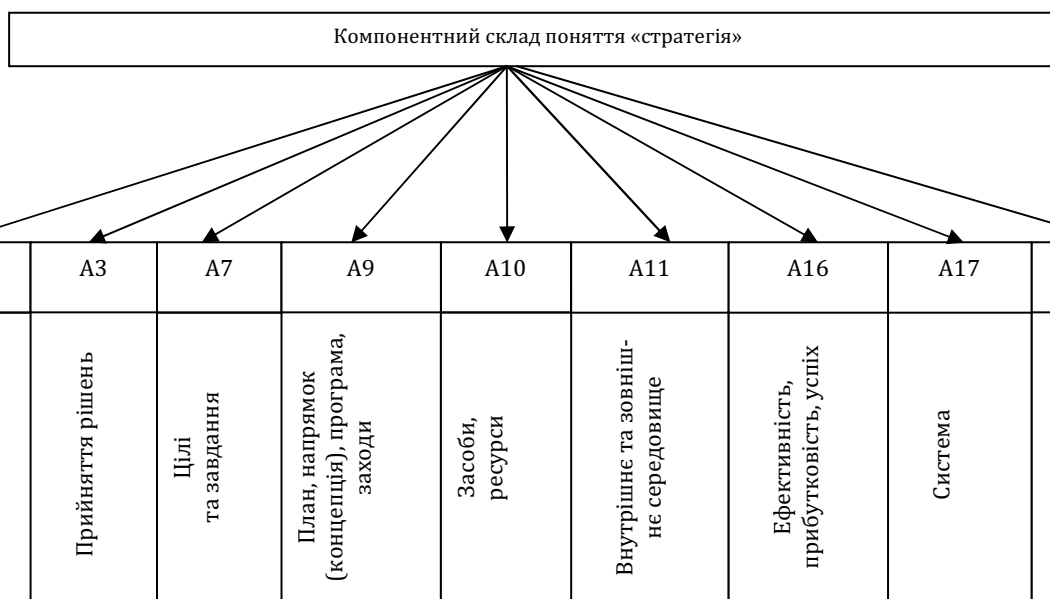


Рис. 2. Компонентний склад поняття «стратегія»

розширення відносно спектра елементів, які суттєво впливають на повноту визначення цієї економічної категорії.

Таким чином, на основі проведеного контент-аналізу шляхом систематизації та аналізу сукупності чинних трактувань поняття «стратегія» та врахування специфіки банківської діяльності пропонується стратегію банку розглядати як набір правил, якими він керується в процесі прийняття управлінських рішень, які визначають головний напрямок його функціонування та розвитку в рамках встановленого плану та реалізуються на основі системи заходів, спрямованих на ефективне використання та координацію наявних ресурсів (власних, запозичених та залучених), технологій та компетенцій з урахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі для поетапного досягнення встановлених цілей.

Подальші дослідження у галузі стратегічного управління банком можуть бути спрямовані на виділення класифікаційних ознак та видів банківських стратегій, що сприятиме більш обґрунтованому їх вибору.

Список літератури

1. Chandler A. D. *Strategy and structure, Chapters in the History of the Industrial Enterprises*, MIT Press, Cambridge, Mass, 1962.
2. Michael Porter. *Competitive strategy*. – New York: Free Press, 1980.

3. Абчук В. А. *Менеджмент: учебник/ Абчук В. А.* – СПб. : Изд-во «Союз», 2002. – 463 с.
4. Ансофф И. *Стратегическое управление/ Ансофф И.* – М. : Экономика, 1989. – 520 с.
5. Блакита Г. В. *Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти: монографія / Г. В. Блакита.* – К. : Київ. нац. торг-екоп. ун-т, 2020. – 244 с.
6. Виханский О. С. *Стратегическое управление.* – 2-е изд., перераб. и доп. / О. С. Виханский. – М. : Гардарики, 2000. – 296 с.
7. Ганнеча О. М. *Стратегія як об'єкт та інструмент антикризового управління підприємством/ О. М. Ганнеча // Стратегія економічного розвитку України.* – 2009. – № 24-25. – С. 157-164.
8. Герасимова Н. М. *Стратегічне управління підприємствами легкої промисловості (на прикладі підприємств Чернігівського регіону) : Автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: 08. 06. 01 «Економіка, організація і управління підприємствами» : / Н. М. Герасимова.* – К., 2005. – 20 с.
9. Джонсон Дж. *Корпоративная стратегия: теория и практика/ Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р; пер. с англ.* – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 800 с.
10. Дмитренко А. І. *Стратегія антикризової діяльності промислових підприємств/ А. І. Дмитренко // Вісник Криворізького економічного інститут.* – 2009. – № 4 (20). – С. 49-53.
11. Добренкова Е. В. Долгоруков А. М. *Стратегическое управление бизнесом/ Добренкова Е. В. Долгоруков А. М. : монография.* – М. : Международный университет бизнеса и управления, 2001. – 407 с.

12. Думанська К. С. Розробка стратегії промислового підприємства на основі системного підходу: Автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: «08. 06. 01 «Економіка, організація і управління підприємствами»: / Думанська К. С. – Хмельницький, 2003. – 22 с.
13. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2/3а ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с., С. 372
14. Жаданова Ю. О. Формування фінансової стратегії розвитку підприємства поштового зв'язку: Автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: 08. 00. 04 «Економіка та управління підприємствами, (за видами економічної діяльності)»: / Жаданова Ю. О. – Одеса, 2009. – 12 с.
15. Забродська Л. Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії: навч. пос. / Л. Д. Забродська. – Харків: Консум, 2004. – 208 с.
16. Зинченко В. А. Эволюция теории стратегического управления за рубежом и в Украине / В. А. Зинченко // Бизнес информ. – 2009. – № 7. – С. 104-117.
17. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – М.: Прогресс, 1991. – 453 с.
18. Кириченко О. А. Банківський менеджмент / О. А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
19. Ковальчук С. В. Оцінювання економічної стратегії промислових підприємств у ринковому середовищі [Електронний ресурс] / С. В. Ковальчук. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/57.pdf. – С. 331-340.
20. Ковтун О. І. Стратегії підприємства: монографія / О. І. Ковтун. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 424 с.
21. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: навчальний посібник / С. М. Козьменко, Ф. І Шпиг, І. В. Волошко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
22. Королев В. И. Менеджмент: учебное пособие / Королев В. И. – М.: Экономистъ, 2004. – 432 с.
23. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с франц. / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 276.
24. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Люкшинов А. Н. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
25. Люлев А. В. Методические подходы к выбору стратегии управления предприятием машиностроительной отрасли / А. В. Люлев // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т.1. – С. 146-161.
26. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурц; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 356 с.
27. Минцберг Г. Стратегический процесс: концепции управления / Г. Минцберг, Дж Куин, С. Гошал.; пер. с англ. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
28. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: монографія / А. П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
29. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК» Ексоб. – 2001. – 560 с.
30. Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – М.: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблшер. – 2007. – 304 с.
31. Основы маркетинга / [Филип Котлер, Армстронг Гари, Сондерс Джон, Вонг Вероника]. – М.: Вильямс, 2003. – 1200 с.
32. Прокопчук Л. О. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / Л. О. Прокопчук. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2004. – 511 с.
33. Романов А. П. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А. П. Романов, И. А. Жариков. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 80 с.
34. Романюк Л. М. Теоретичні аспекти стратегічного управління: [Електронний ресурс] / Л. М. Романюк // Наукові праці КНТУ–2010. – № 6. – С. 48. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
35. Рыжих М. Н. Выбор конкурентных стратегий в коммерческом банке / М. Н. Рыжих // Культура народов Причерноморья. – 2002. – №33. – С. 63-69.
36. Селіверстова Л. С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємства / Л. С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2008–№ 7. – С. 133-136.
37. Скляренко В. В. Банковский менеджмент: учебное пособие / Скляренко В. В. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 108 с.
38. Стратегия повышения эффективности функционирования производства / [И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, М. В. Мельникова и др.]; Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром.-ти. – Донецк, 2004. – 278 с.
39. Стратегія підприємства: підручник / [Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Т. М. Чететова-Терашвілі, О. В. Ревенко]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 560 с.
40. Тимофієва С. Б. Про деякі теоретичні аспекти стратегії конкурентоспроможності: [Електронний ресурс] / С. Б. Тимофієва. – Режим доступу: http://eprints.knate.edu.ua/10452/1/293-297Тимофієва_СБ.pdf
41. Тимохін В. Н. Понятіе стратегіи и стратегического развития в современной науке / В. Н. Тимохін // Вісник Дон. Ун-ту. – 2001. -№ 2. С. 48-54.
42. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / А. А. Томпсон А. А., А. Дж. Стрикленд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 576 с.
43. Трудід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: монографія / О. М. Трудід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
44. Трухан О. Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів: [Електронний ресурс] / О. Л. Трухан. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/54.pdf.
45. Турусин Ю. Д. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Ю. Д. Турусин, С. Ю. Ляпина, Н. Г. Шаталова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 231 с.
46. Уолкер - младший, О. Маркетинговая стратегия. Курс МВА / О. Уолкер- мл. [и др.]; пер с англ. И. Ключева. – М.: Вершина, 2006. – 496 с.
47. Хаммер М. Реинженеринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / пер. С англ. М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Изд. СПбУ, 1997. – 332 с.
48. Хруц Н. Концепція розвитку стратегії компанії в сучасному динамічному середовищі / Н. Хруц // Економіст. – 2008. – № 9. – С. 62-65.
49. Шегда А. В. Менеджмент: підручник / А. В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – 678 с.
50. Шеховцева Л. С. О некоторых понятиях стратегического управления / Л. С. Шеховцева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 34-41.
51. Шталь Т. Теоретичні основи формування стратегії підприємства / Т. Шталь // Економічний аналіз: теорія та практика. – 2008. – № 2(18). – С. 299-303.
52. Штейн О. І. Стратегія комерційного банку на ринку банківських послуг: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08. 04. «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Штейн О. І. – К., 2005. – 22 с.
53. Юськів Б. М. Контент-аналіз. Історія розвитку і світовий досвід / Юськів Б. М. – Рівне: Перспектива, 2006. – 203 с.
54. Янов В. Теоретические подходы к стратегическому управлению развитием экономики / В. Янов // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 8. – С. 15-22.
55. Яцура В. В. Менеджмент: навч. посібник / В. В. Яцура, О. П. Жук. – Львів: Вид-й центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – 444 с.

РЕЗЮМЕ

Безродная Елена

Теоретические подходы к определению сущности понятия «стратегия банка»

Рассмотрены специфические характеристики банковских стратегий. Определено направления стратегического анализа в банке. Приведены требования к формированию стратегий. Обобщены теоретические подходы к определению понятия «стратегия» и уточнена сущность понятия «стратегия банка» на основе использования интегрированного подхода и учета специфики функционирования банковских учреждений.

RESUME

Bezrodna Olena

Theoretic approaches to Banking strategy concept definition

In this article the peculiarities of banking strategies have been considered. The direction of strategic analysis at a banking institution with regard to its inner and outer environment has been determined. The requirements to strategy of formation have been given. Theoretical approaches to defining the notion of strategy have been generalized and the concept of a bank's strategy has been elaborated on the basis of integrated approach application.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

ФОРМУВАННЯ ВИСОКОЕФЕКТИВНОГО ЦУКРОБУРЯКОВОГО ВИРОБНИЦТВА У ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розглянуто сучасний стан виробництва цукру в Україні. Оцінено стан вирощування цукрових буряків у Черкаській області. Особливу увагу звернено на динаміку розвитку бурякозайнятих господарств. Виявлено проблеми цукробурякового виробництва в регіоні.

Ключові слова: цукробуряковий підкомплекс, виробництво, цукрові буряки, цукор, сільськогосподарські підприємства.

Сьогодні перед державою гостро постала проблема продовольчої безпеки, основою якої є продовольче самозабезпечення. В економічних умовах, що склалися на сьогодні, багато сільськогосподарських і переробних підприємств не мають можливостей і ресурсів для збереження та підвищення рівня виробництва, технологічних перетворень. На вітчизняному ринку продовольчих товарів посилюється конкурентоспроможність зарубіжних товарів, зростають обсяги їх імпорту. У цукробуряковому виробництві України спостерігаються тенденції руйнування вітчизняного виробництва цукрових буряків і цукрової промисловості. Економічне обґрунтування конкурентоспроможності цукрових буряків та цукру, підвищення ефективності цукрової промисловості є важливими народногосподарськими задачами, що пов'язані з забезпеченням продовольчої безпеки України та стабілізації продовольчого ринку.

Теоретичним дослідженням проблем, що пов'язані з економічними проблемами цукробурякового підкомплексу, присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних вчених-економістів, наприклад О. С. Зайця (формування та функціонування ринку цукру), М. Ю. Коденської (формування економічного механізму розвитку цукробурякового виробництва), В. П. Мартянова, П. Т. Саблука (проблеми аграрної реформи в Україні), А. В. Фурси (ціноутворення у цукробуряківництві) та ін. Разом з тим прикладні аспекти та специфічні особливості сучасного ефективного цукробурякового виробництва України вивчені недостатньо, що і обумовило вибір теми дослідження, її важливість, актуальність та значущість.

Метою дослідження є оцінка ефективності функціонування цукробурякової галузі Черкаської області та виявлення шляхів її підвищення. Для досягнення мети розв'язувалися завдання оцінки стану та тенденцій розвитку останньої.

Цукробурякове виробництво – один з важливих напрямів розвитку АПК України. У 1990 р. галузь займала провідне місце у світовому виробництві цукру з цукрових буряків. В Україні працювало 192 цукрових заводи, вироблялося понад 5 млн. тонн цукру, 2 млн. тонн меляси, 30 млн. тонн жому, 5 рафінадних заводів виробляли 1,8 млн. тонн цукру-рафінаду. До цукробурякового підкомплексу України входили 8000 колективних господарств, які вирощували цукрові буряки, 10 кар'єрів з добування вапняного каменю, 12 машинобудівних і ремонтних заводи, будівельно-

монтажні та інші підприємства, науково-дослідницький і проектно-конструкторські інститути, підприємства й організації виробничої та соціальної інфраструктури. Кількість зайнятих у цукробуряковому підкомплексі України перевищувало 1,5 млн. осіб. Держава отримувала більше 1 млрд. дол. США прибутку до бюджету.

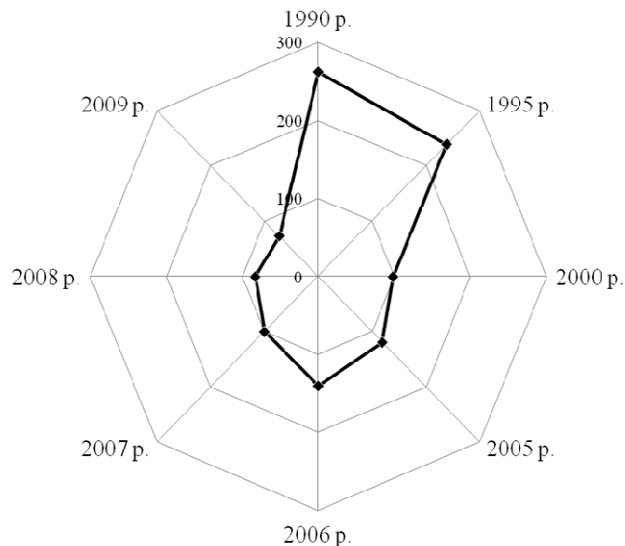
Сьогодні цукробурякова галузь також має право посідати значне місце серед стратегічних галузей вітчизняної економіки. Багатокомпонентність вихідної продукції цукробурякового виробництва, її використання в багатьох галузях народного господарства зумовлює не тільки кон'юнктурність галузі, а й виробничо-економічний вплив на ефективний розвиток підприємств і організацій інших галузей.

Рівень споживання цукру в Україні був і залишається досить високим. Фактичний рівень споживання цукру на душу населення у 1990 р. становив 50,5 кг, при науково обґрунтованій фізіологічній нормі – 38 кг на рік. Протягом 1990-2009 рр. споживання цукру зменшилося у зв'язку із зниженням доходів населення та диспропорційним підвищенням цін на цукор і у 2009 р. становило 37,9 кг. Поряд із зменшенням споживання цукру зменшується перевиробництво цього продукту. Останнім часом вітчизняна цукробурякова галузь задовольняє лише внутрішній попит (рис. 1).

Слід зауважити негативні тенденції при експорті-імпорті цукру. Так у 2009 р. у вартості експортних продовольчих товарів частка цукру становила майже 2%, тоді як у 1998 р. цей показник перевищував 30%.

В Україні вирощуванням цукрових буряків у 2009 р. займалися 1178 сільськогосподарських підприємств у 19 областях країни (крім Закарпатської, Запорізької, Луганської, Одеської, Херсонської та АР Крим). Виробництво цукрових буряків сконцентровано переважно в господарствах лісостепової зони, зокрема Полтавської, Вінницької, Тернопільської, Хмельницької, Рівненської, Київської та Черкаської областей, де одержують 77,3% валового збору цукрових коренеплодів України. Господарства, які вирощували цукрові буряки, завжди вирізнялися високою культурою землеробства. Проте через об'єктивні та суб'єктивні причини галузь постійно втрачає свої позиції (табл. 1).

Продукт, який раніше називали в Україні "білим золотом", виробляти стало не вигідно. У політичних колах існує думка про те, що державі не потрібна велика



	1990 p.	1995 p.	2000 p.	2005 p.	2006 p.	2007 p.	2008 p.	2009 p.
Фонд споживання, тис. тонн	2592,8	1627,1	1809,0	1794,6	1850,2	1860,0	1891,2	1745,0
Споживання цукру на одну особу за рік, кг	50,0	31,6	36,8	38,1	39,5	40,0	40,9	37,9

Рис. 1. Рівень самозабезпеченості цукром в Україні*, %

*За даними Держкомстату України [2]

Таблиця 1. Динаміка виробництва цукрових буряків, цукру та його споживання в Україні*

Рік	Виробництво, тис. тонн		Фонд споживання цукру	
	цукрових буряків	цукру із буряків	тис. тонн	у % до загального виробництва
1990	44265	6791	2593	38,2
1995	29650	3894	1627	41,8
2000	13199	1552	1809	116,6
2005	15468	1894	1795	94,8
2006	22421	2574	1850	71,9
2007	16978	1870	1860	99,5
2008	13438	1575	1891	120,1
2009	10067	1270	1745	137,4
2009 p. у % до:				
1990 p.	22,7	18,7	67,3	x
2000 p.	76,3	81,8	96,5	x

*За даними Держкомстату України [2]

кількість цукрових заводів, про недоцільність перевиробництва цукру з метою його експортування через існуючі митні "бар'єри" та велику собівартість виробництва цукру із цукрових буряків порівняно із тростинною сировиною. Така політика, на нашу думку, загрожує існуванню галузі.

Таким чином в останні роки виробництво цукрових буряків, а також цукру з ряду об'єктивних та суб'єктивних причин поступово втрачає свої позиції та визначне місце в економічному обороті країни. Український товаровиробник цукру швидко витісняється із зовнішнього ринку і відчуває експансію зарубіжних фірм на внутрішньому ринку цукру.

Не краща ситуація в цукробуряковому підкомплексі спостерігається сьогодні і у Черкаській області.

Цукробуряковий підкомплекс області належить до тих галузей, пріоритетний розвиток яких найбільше допомагає зміцненню економічного потенціалу регіону, зростанню його експортних можливостей. Завдяки сприятливим ґрунтово-кліматичним умовам,

Черкащина завжди займала провідне місце за площами посіву цукрових буряків (140-150 тис. га) і входила до першої трійки областей-виробників цукру. Ще у 1990 р. було розміщено до 9% площ посіву цукрових буряків України, на яких заготовлялось до 10% коренеплодів і вироблялось близько 11% цукру держави.

На сьогодні ж ситуація, яка склалася в галузі, має негативні тенденції. Господарства аграрного сектору працюють в умовах економічної кризи: не вистачає коштів, паливо-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, сільськогосподарської техніки, запасних частин тощо. Всі ці негативні ознаки вплинули і на виробництво цукрових буряків, особливо протягом останніх років (табл. 2).

Тенденція спаду виробництва цукрових буряків простежується не лише в господарствах Черкаської області, а й загалом по Україні. Так протягом 1990-2009 рр. в Україні площа цукрових буряків зменшилась на 80%. У 2009 р. площа цукрових буряків, з якої зібрано урожай, на Черкащині становила лише 17,7 тис. га. Ще в

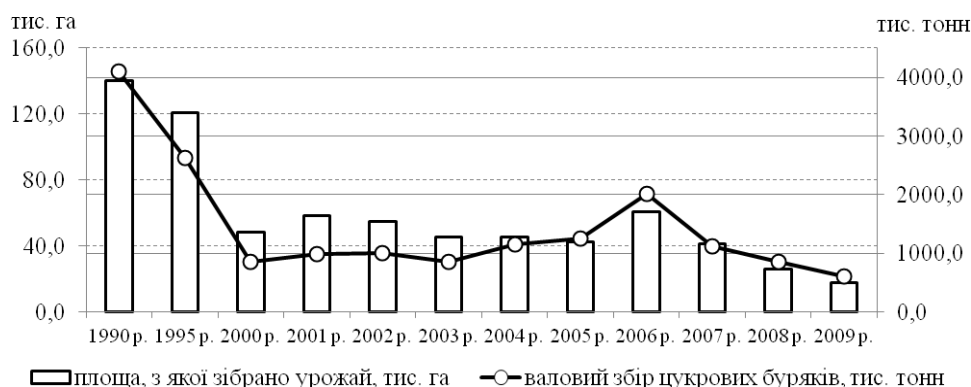
1986-1990 рр. господарствами області вироблялось на рік 4000-4500 тис. тонн цукрових буряків. Починаючи ж з 1990 р., спостерігається різке скорочення валових

зборів і у 2009 р. цей показник дорівнював 603 тис. тонн, що в 6,8 рази менше порівняно з 1990 р., коли валовий збір становив 4097 тис. тонн (рис. 2).

Таблиця 2. Зібрана площа та валові збори цукрових буряків*

Рік	Площа, з якої зібрано урожай, тис. га			Валовий збір, тис. тонн		
	Україна	Черкаська область	питома вага області в Україні, %	Україна	Черкаська область	питома вага області в Україні, %
1990	1605,4	140,5	8,8	44264,5	4096,8	9,3
1995	1448,5	120,6	8,3	29650,4	2634,1	8,9
2000	747,0	48,5	6,5	13198,8	859,7	6,5
2005	623,3	42,7	6,9	15467,8	1252,8	8,1
2006	787,6	60,9	7,7	22420,7	2018,8	9,0
2007	577,0	41,4	7,2	16977,7	1114,3	6,6
2008	377,2	26,1	6,9	13437,7	854,0	6,4
2009	319,7	17,7	5,5	10067,5	602,7	6,0
2009 р. у % до:						
1990 р.	19,9	12,6	x	22,7	14,7	x
2000 р.	42,8	36,5	x	76,3	70,1	x

*За даними Держкомстату України [2]



	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виробництво цукрових буряків на одну особу, кг	2675	1745	602	929	1513	843	652	464

Рис. 2. Динаміка виробництва цукрових буряків у Черкаській області*

*За даними Головного управління статистики у Черкаській області [3]

Особливо відчутний спад цукробурякового виробництва спостерігався у 1995 р., коли почала діяти давальницько-бартерна схема в галузі. З відміною системи державних замовлень на цукор і, відповідно, на цукрові буряки, держава надала виробникам повну свободу дій з передачею необмеженого права власності на вироблену продукцію (при цьому фактично зняла з себе відповідальність за подальший розвиток галузі), що повинно було б відкрити простір для успішного функціонування галузі на засадах ринкового саморегулювання. Проте, як свідчать результати аналізу, галузь була не готовою до роботи в нових умовах і результати виявилися відмінними від прогнозованих. Майже по всіх районах області спостерігається тенденція до зменшення кількості господарств, які займаються виробництвом цукрових буряків, а в господарствах, що вирощують солодкі коренеплоди, – скорочення посівних площ під цією культурою (рис. 3).

Загалом по Черкаській області протягом 1990-2009 рр. площа, з якої було зібрано урожай цукрових буряків, зменшилася на 87,4%. Якщо у 1990-2000 рр. виробництвом цукрових буряків займалися у всіх районах області, то у 2009 р. у Катеринопільському та

Чигиринському районах цукрові буряки взагалі не вирощувалися. Значне зменшення площі в цей період спостерігається у Кам'янському, Тальнівському, Уманському, Черкаському та Шполянському (на 99%), Смілянському (на 98%), Канівському (на 97%) та Монастирищенському (на 96%) районах.

Наведена схема (рис. 3) яскраво ілюструє тенденцію формування сировинних зон чітко біля конкретного цукрового заводу, не враховуючи природно-кліматичних умов районів, які визначають урожайність цукрових буряків. Так у Черкаському, Смілянському, Чигиринському, Кам'янському, Шполянському районах (сировинна зона Смілянського цукрового заводу), де завжди спостерігалися найвищі врожаї цукрових буряків, вирощуванням цієї культури не займалися практично жодне господарство; аналогічно в Уманському і Тальнівському районах.

Цукрові заводи зацікавлені у виробництві цукрових буряків власними силами через порушення технології виробництва цукрових коренеплодів бурякосійними підприємствами внаслідок суттєвого зниження їхнього рівня матеріально-технічного забезпечення. Так, якщо у господарствах Черкаської області у 1990 р. під цукрові буряки було внесено в ґрунт 54,0 тонн органічних



Рис. 3. Виробництво цукрових буряків у Черкаській області у 2009 р.*

*За даними Головного управління статистики у Черкаській області [3]

добрив на 1 га посівної площі, то у 2000 р. цей показник знизився до 35,2 тонн, а у 2009 р. – до 8,7 тонн. Подібна ситуація і з мінеральними добривами. Починаючи з 1990 р., їх внесення зменшилося з 372 кг д. р. на 1 га посівної площі до 144 кг д. р. – у 2009 р. До того ж фосфорні та калійні добрива майже не застосовувалися. Також необхідно наголосити і на негативних тенденціях у забезпеченні господарств технікою для вирощування цукрових буряків та енергетичними потужностями, що у свою чергу суттєво впливає на обсяги виробництва. Провідні ж компанії-виробники вирощують цукросировину за сучасними інтенсивними технологіями, що дозволяє навіть у складних кліматичних умовах отримати високі врожаї і з необхідною якістю.

Аналіз стану виробництва цукрових буряків і цукру свідчить, що без кардинальних змін у діяльності цього важливого продуктового підкомплексу його відродження виглядає досить проблемним. Йдеться не просто про необхідність здійснення додаткових вкладень коштів у зміцнення ресурсного потенціалу буряківництва, а насамперед про формування нової організаційно-економічної маркетингової системи цукробурякового виробництва, про інтеграцію сільськогосподарської і промислової галузей у єдиний, органічно поєднаний, чітко зорієнтований на вимоги внутрішнього і зовнішнього ринків комплекс.

Список літератури

1. Імас Є. В. Подолання кризової ситуації у цукробуряковому виробництві України / Є. В. Імас // Економіка АПК. – 1998. – № 9. – с. 6-9.
2. Статистична інформація Державного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Статистична інформація Головного управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://oblstat.cherkassy.ukrstat.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Бобов Геннадій

Формирование высокоэффективного свеклосахарного производства в Черкасской области

Рассмотрено состояние производства сахара в Украине. Определено место свеклосахарного подкомплекса в АПК. Дана оценка состоянию производства сахарной свеклы и сахара в Черкасской области. Особое внимание обращено на динамику развития производителей сахарной свеклы, сахарных заводов. Выявлены проблемы свеклосахарного производства в регионе.

RESUME

Bobov Gennadiy

Forming of high-effective sugar-beet production in Cherkassy region

The condition of sugar production in Ukraine is considered. The conditions of sugar beet and sugar production in Cherkassy region are estimated. Particular attention is paid to the dynamics of sugar beet growing farms and sugar plants. The problems of sugar-beet production in the region are explored.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ

Стаття присвячена актуальним питанням аналізу якості комунікацій в управлінні підприємством. Досліджено ключові підходи до оцінки стану організаційних комунікацій, визначено основні критерії для їхнього вивчення. Наведено загальну схему оцінки ефективності комунікацій.

Ключові слова: інформація, якість, комунікація, ефективність.

На сьогодні головне завдання комунікаційної системи вітчизняних підприємств полягає в забезпеченні ефективної циркуляції значущої інформації на підприємстві та доведення її до зацікавлених співробітників. Однак на практиці ці взаємозв'язки в організації є ефективними не завжди. Це пов'язано з наступними проблемами:

- велика кількість інформації, яка циркулює у зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства, серед якої досить важко відокремити важливу її частину від тієї, що заважає приймати управлінські рішення;
- неефективна організація комунікаційних каналів, від яких залежить встановлення взаємозв'язків між різними фрагментами інформації й забезпечення єдності всієї системи обміну знаннями;
- порушення балансу між вертикальними й горизонтальними комунікаціями за рахунок відсутності зворотного зв'язку як всередині організації, так із зовнішнім середовищем.

Перераховані проблеми свідчать про потребу оцінки рівня організаційних комунікацій на підприємстві. У зв'язку з обмеженістю теоретичних і практичних пошуків у цьому напрямку необхідно підкреслити актуальність розробки методик оцінки організаційних комунікацій.

Дослідження комунікацій в управлінні підприємствами здійснюють такі вітчизняні й закордонні автори: А. Литвинчук, Б. Мільнер, М. Мескон, Н. Морозова, Т. Орлова, Д. Поцілуєв, Г. Почепцов, В. Співак, І. Сименко, Е. Суровцева, О. Шубін, D. Glew.

Мета нашої статті полягає в аналізі теоретичних підходів до оцінки якості комунікацій.

Завдання дослідження – вивчення різних теоретичних підходів до оцінки якості і ефективності комунікацій.

Найчастіше ефективність внутрішньорганізаційної комунікації залежить від факторів, які поділяються на

дві групи:

- індивідуальні – пов'язані зі співробітниками організації, їх здатністю й мотивацією брати участь в інформаційному обміні. У зв'язку із цим необхідно долати комунікаційні бар'єри й підвищувати ефективність комунікації на рівні співробітників організації;
- організаційні – інформаційна перевантаженість, фільтрація й неадекватне технічне оснащення, організаційна структура.

Разом з тим критерії визначення рівня комунікацій підприємства є дискусійним питанням, відтак проаналізуємо різні підходи фахівців до цієї проблеми.

Такі вчені, як В. Співак і Г. Почепцов, розглядають комунікацію з погляду психології особистості, акцентуючи увагу на міжособистісній та міжгруповій взаємодії. Перший доводить, що комунікація залежить від взаєморозуміння партнерів, так само і від якості прийнятих ними рішень і їх реалізації [1]. Г. Почепцов пропонує використовувати такі методи, як [2]: контент-аналіз, який становить переклад вербальної інформації в більш об'єктивну невербальну форму; пропагандистський аналіз – у якому люди розглядаються як канал, а не як адресат інформації; аналіз чуток, причому чуток – це тип повідомлення, який можна назвати самотрансляційним, що безумовно ефективно, оскільки для неї не потрібні допоміжні зовнішні умови.

Фахівці наголошують, що правильно побудована комунікація вигідна економічно, оскільки дозволяє одержати потрібні результати за рахунок меншого обсягу фінансових і інтелектуальних ресурсів. На рисунку наведено основні фактори, які дозволяють побудувати ефективну міжособистісну комунікацію у вигляді схеми (рис. 1).

Аналіз якості комунікацій з погляду психології міжособистісних взаємодій є занадто вузьким для подальшого дослідження, тому перейдемо до розгляду



Рис. 1. Фактори, що впливають на міжособистісні комунікації [5]

підходів, пов'язаних з організаційними факторами ефективності.

Такі дослідники, як А. Литвинчук, М. Мескон, А. Моїсеєва, Н. Морозова, Б. Мільнер, Д. Поцілуєв, І. Сіменко, Е. Суровцева бачать основу поліпшення якості комунікацій у підвищенні ефективності організаційних факторів комунікаційної діяльності.

Б. Мільнер [3], М. Мескон [4] виходять із того, що найбільш ефективні комунікації встановлюються в тому

випадку, коли процеси розшифрування й кодування є однаковими. Коли вони стають різномірними, комунікації руйнуються. Ця проблема називається ентропією, тобто є тенденцією процесів людського спілкування до розпилення. На рисунку зображений процес втрати інформації при передаванні повідомлення від одного учасника комунікації до іншого (рис. 2).

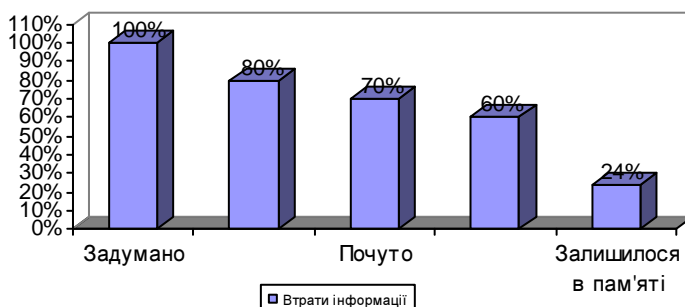


Рис. 2. Втрати інформації у процесі передавання повідомлення [5]

Як бачимо, втрати інформації в процесі надходження повідомлення становлять 76%. Неякісно організований процес комунікації дійсно є серйозним бар'єром на шляху розуміння учасників обміну інформацією.

Автори бачать суть підвищення ефективності комунікацій підприємства в удосконалюванні інформаційного процесу організації за рахунок: регулювання інформаційних потоків; системи зворотного зв'язку; управлінських дій.

Д. Поцілуєв, як і попередньо перелічені вчені, наголошує на організації передавання інформації усередині підприємства, виділяючи при цьому важливе значення обміну знанням. Ефективні комунікації, на думку автора, – це «ключовий елемент, що дозволяє організаціям перетворити знання в перевагу бізнесу. Важлива роль внутрішніх комунікацій полягає у встановленні взаємозв'язків між різними фрагментами інформації, забезпеченні єдності всієї системи обміну знаннями» [6, с. 346].

А. Литвинчук пропонує під ефективністю комунікацій підприємства розуміти «співвідношення матеріальних і нематеріальних витрат на формування й передачу повідомлення, вибір і настроювання відповідного каналу зв'язку, визначення інструментів комунікацій, з результативністю вищезгаданих дій» [7, с. 217].

Такі фахівці, як Н. Морозова, І. Сіменко, Е. Суровцева, пропонують здійснювати аналіз стану комунікацій на підприємстві, використовуючи набори факторів.

Н. Морозова стверджує, що ефективність механізму управління комунікаціями визначається «комплексним ефектом (економічним, соціальним, інноваційним, управлінським, координаційним) від реалізації заходів у рамках прийнятої комунікаційної стратегії. Ефективне управління організаційними комунікаціями характеризується високим рівнем економічної й соціальної ефективності комунікаційних заходів і орієнтованістю на реалізацію довгострокових інтересів розвитку підприємства на основі створення сприятливих комунікаційних умов» [8, с. 175].

Автор пропонує проводити оцінку комунікацій за сімома блоками [8]:

1. Структура комунікаційного простору.
2. Комунікаційна синергія.

3. Якість комунікацій, тобто повнота й вірогідність переданої інформації.

4. Комунікаційні потреби.

5. Комунікаційне забезпечення.

6. Комунікативна культура.

7. Зворотний зв'язок.

О. Шубін та І. Сіменко виходять із того, що від якості організаційних комунікацій «буде залежати ефективність комунікаційно-інформаційних процесів, комунікаційний клімат (рівень відкритості організації, культура управління, можливість висловитися й вплинути на діяльність організації, підтримка з боку менеджменту щодо проблем, інтересів, кар'єри співробітників), що, у результаті, буде впливати на ефективність діяльності компанії в цілому» [9, с. 178].

У своїй роботі автори пропонують проводити оцінку організаційних комунікацій за десятибальною системою шляхом ранжування суми рангів, встановлених експертами. Найбільш вагомими факторами, що впливають на ефективність комунікацій, дослідники вважають:

- відповідність організаційних комунікацій місії, стратегічному й поточному стану компанії;
- оптимальність шляхів проходження інформації;
- швидкість передавання інформації;
- ефективність зворотного зв'язку;
- якість інформаційного забезпечення.

Ще один вчений, що дотримується цього підходу, Е. Суровцева, доводить, що ефективні комунікації характеризуються «використанням наявних ресурсів таким чином, щоб були досягнуті поставлені цілі при мінімальних витратах» [10, с. 34].

Автор пропонує наступний набір критеріїв для оцінки ефективності комунікацій підприємства [10]: структура комунікацій; низхідні комунікації; горизонтальні комунікації; канали комунікації; задоволення інформаційних потреб; зворотний зв'язок; комунікаційний клімат.

Таким чином, можна виділити два основні підходи до визначення стану комунікацій на підприємстві – соціальний і організаційний. Надалі в дослідженні доцільно використовувати комплексний підхід до визначення якості комунікацій в організації, тому що він дозволяє визначити відразу кілька різних ефектів, а

саме - економічний, соціальний, інноваційний, управлінський, координаційний.

Під ефективною у нашому дослідженні будемо розуміти комунікацію, спрямовану на досягнення цілей підприємства, що характеризується високим рівнем економічної й соціальної результативності, витрати на

яку повинні бути нижчі отриманого комплексного ефекту.

Наведемо загальну схему оцінки якості організаційних комунікацій, що складається з п'яти етапів (рис. 3).

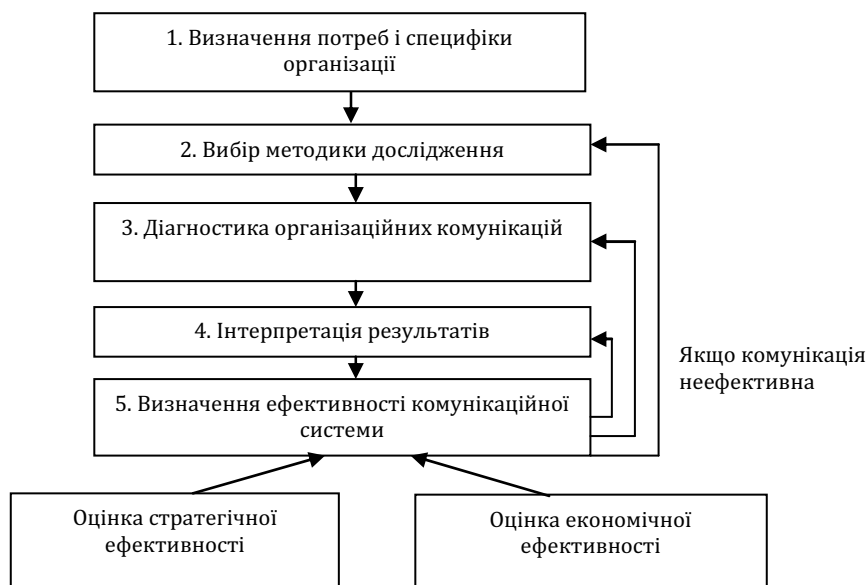


Рис. 3. Загальна схема оцінки ефективності комунікацій

На першому етапі відбувається оцінка зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства. У процесі аналізу наявних взаємозв'язків організації відповідно до специфіки діяльності відбувається виявлення комунікаційних потреб, які можуть допомогти в досягненні цілей підприємства.

Другий етап пов'язаний з вибором методики дослідження системи комунікацій підприємства. Найбільш відповідним із чинних є метод анкетування, що дозволяє провести багатобічний аналіз комунікацій підприємства як у ланці керівників, так і робітників, що дасть найбільш адекватну оцінку інформаційно-комунікаційного механізму.

На етапі діагностики організаційних комунікацій відбувається виявлення проблем у комунікаційній сфері. Проаналізувавши думки фахівців, визначимо основні критерії для оцінки комунікацій:

1. Кількість комунікаційних каналів.
2. Структура комунікаційного простору, яка характеризується цілісністю комунікаційної системи, можливістю контролювати її діяльність.
3. Задоволення інформаційних потреб.
4. Наявність балансу між вертикальними й горизонтальними комунікаціями усередині компанії, між документованою інформацією та вербальними засобами.
5. Ефективність зворотного зв'язку.
6. Швидкість передавання інформації.
7. Організаційна партиципація – «навмисне зусилля окремих осіб на більш високому статусному рівні в організації для розширення можливостей окремих осіб або груп на більш низькому статусному рівні в організації, тобто забезпечення їм усім видимого надстатусу, щоб вони мали більшу вагу в одній або декількох областях діяльності організації» [11, с. 118].
8. Якість інформаційного забезпечення.
9. Стан соціально-психологічного клімату в колективі – комунікативна культура, наявність комунікативних стандартів, рівень комунікативної

компетентності співробітників.

Інтерпретація результатів дає можливість оцінити нагальні комунікаційні проблеми підприємства та їх відповідність потребам і цілям організації.

На підставі проведеної діагностики організаційних комунікацій та їх інтерпретації необхідно зробити висновок про якість комунікаційної системи підприємства на підставі оцінки економічної й стратегічної ефективності.

Оцінка економічної ефективності дозволяє визначити співвідношення корисного результату й витрат, пов'язаних з розвитком організаційних комунікацій. Вона містить у собі оцінку витрат на керування комунікаціями й реалізацію комунікаційних заходів, визначення фактичної й нормативної ефективності комунікаційних заходів.

Оцінка стратегічної ефективності полягає у визначенні відсотка реалізації комунікаційної стратегії на основі порівняння винесених у план і фактично досягнутих результатів, визначенні відсотка досягнення цілей організації в результаті виконання стратегічного плану розвитку організаційних комунікацій на основі порівняння очікуваного й фактичного впливу на мету організації.

Після оцінки ефективності комунікацій формують висновок про досягнення цілей дослідження. У випадку задоволеності високою якістю комунікацій надається оцінка ефективності системи керування підприємством, за умови її низької ефективності вертаються до етапу, на якому виникли проблеми, а саме: вибір методики дослідження, діагностика організаційних комунікацій або інтерпретація результатів, і продовжують дослідження далі.

Таким чином, у статті розглянуто два основні підходи до визначення стану комунікацій на підприємстві – соціальний і організаційний. Надалі доцільно використовувати комплексний підхід до визначення якості комунікацій, який поєднує в собі два запропонованих.

Нами подається визначення ефективної комунікації, під якою пропонується розуміти таку, яка спрямована на досягнення цілей підприємства, що характеризується високим рівнем економічної й соціальної результативності, витрати на яку повинні бути нижчі отриманого комплексного ефекту.

На підставі аналізу поглядів фахівців виділено критерії для оцінки якості комунікацій, а саме: кількість комунікаційних каналів; структура комунікаційного простору; задоволення інформаційних потреб; наявність балансу між вертикальними й горизонтальними комунікаціями усередині компанії; ефективність зворотного зв'язку; швидкість передавання інформації; організаційна партиципація; якість інформаційного забезпечення; стан соціально-психологічного клімату в колективі.

Перспективний напрямок подальших досліджень полягає у розробці методів побудови механізму управління інформацією й комунікаціями на підприємстві.

Список літератури

1. Спивак В. А. Сучасні бізнес-комунікації / В. А. Спивак – Спб. : Пітер, 2002. – 447с.
2. Почепцов Г. Г. Теорія й практика комунікації (від мов президентів до переговорів з терористами) / Г. Г. Почепцов – К. : Ваклер – 2001. – 656 с.
3. Мільнер Б. З. Теорія організації: підручник. / Б. З. Мільнер, перероб і доп. – М. : Инфора-М, 2006. – 720 с.
4. Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М. : "Справа", – 1999. – 800 с.
5. Орлова Т. М. Комунікаційний менеджмент у керуванні економічними системами / Т. М. Орлова. – М. : Изд-У РАГС, 2002. – 265 с.
6. Поцілуєв Д. Внутрішнькорпоративні комунікації як інструмент ефективного управління знаннями / Д. Поцілуєв // Вестник Института экономики РАН. – М. : 2008 – № 3 – С. 344-354.
7. Литвинчук А. В. Кількісні методи оцінки ефективності комунікацій підприємства / А. В. Литвинчук // Вісник Донецького національного Університету. Серія: Економіка й право. – Донецьк: 2010 – №2 – С. 216- 222.
8. Морозова Н. А. Керування комунікаціями в організації / Н. А. Морозова // Вісник ВГУ. Серія: Економіка й керування. – М. : 2010 – №2 – С. 173-180
9. Шубін О. О. Аналітична оцінка якості організаційних комунікацій / О. О. Шубін, І. В. Сименко // Актуальні проблеми економіки. – К. : 2010 – №1(103) – С. 175-184
10. Суровцева Е. С. Комплексна методика виміру організаційних комунікацій / Е. С. Суровцева // Науковий журнал Кубгау. – Куб: 2007 – №33(9) – С. 32-35.
11. Glew D. J. Participation in organizations: a preview of the issues and proposed framework for future analysis / D. J. Glew, A. M. O'Leary-Kelly, R. W. Griffin, D. D. Van Fleet // Journal of Management. 1995. Special Issue: Yearly Review of Management. P. 118-131.

РЕЗЮМЕ

Боднар Алина, Боднар Татьяна

Система прогнозирования экономических показателей финансового состояния предприятия

В статье определено оптимальное соотношение финансовых коэффициентов для анализа ключевых показателей деятельности предприятия. Рассмотрена методика комплексной бальной оценки, а так же адаптивная модель Брауна, позволяющие прогнозировать финансовое состояние предприятия на несколько периодов вперед.

RESUME

Bodnar Alina, Bodnar Tetiana

The forecasting system of economic indicators of financial condition of the enterprise

Optimum relationship of financial ratio for key enterprise performance indicator analysis is defined in the article. Integrated marking system methodology as well as Brown's adaptive model which permit to forecast financial condition for several periods in future have been considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В КОМПЕТЕНТНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто сутність знань та управління ними, а також необхідність розробки системи управління в компетентній організації. Визначено основні складові елементи останньої.

Ключові слова: знання, економіка знань, управління знаннями, система управління знаннями, компетентна організація.

Сучасний розвиток суспільства характеризується тим, що все більше уваги звертається на економіку, засновану на знаннях, як основу сучасного фінансового добробуту. Необхідною умовою функціонування підприємства сьогодні є наявність актуальної системи знань та управління ними.

Знання вперше почали розглядатися у межах такого напрямку досліджень, як теорія людського капіталу. До науковців, що займалися розробкою цієї теорії, належать провідні вчені-економісти, серед яких: Г. Бекер, М. Блауг, Є. Брукінг, Д. Мінцер, М. Мелоун, Т. Стюарт, Д. Стоунхаус, І. Нотака, Г. Такеучі та інші. Значний внесок у теорію і практику управління знаннями організації внесли такі фахівці, як Аккоф Р., Беккер Г., Беллінгер Дж., Віг К., Гапоненко А. Л., Друкер П., Ллойд Т., Менцер Я., Новак І., Поляні М., Попов Е. В., Прусак Л., Свейбі К.-Е., Сенге П., Шульц Т. [1-11] та ін. У роботах на цю тематику зокрема проаналізовано і систематизовано основний інструментарій моделювання економіки знань, досліджено взаємозв'язок економічного зростання і якості життя, оцінено соціально-економічні аспекти становлення суспільства знань, виявлено значення розвитку соціально-орієнтованій ринкової економіки, розроблено моделі управління технологічним розвитком інноваційної економіки та ін. При цьому проблеми економіки знань і досі залишаються актуальними. Метою статті є розробка системи управління знаннями в компетентній організації.

Будь-яка компетентна організація не повинна ігнорувати знання, оскільки це джерело отримання конкурентних переваг за рахунок надходження інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища та відносин між ними. Тільки завдяки розумінню власних можливостей та того, як вони співвідносяться з потребами споживачів продукції, компетентна організація може розвинути свої конкурентні переваги. Суб'єкти господарювання повинні постійно та безперервно досліджувати свою діяльність та її зв'язок з довкіллям.

У сучасних умовах господарювання актуальною є проблема управління знаннями, зокрема формування відповідної системи, яка повинна бути впроваджена в діяльність будь-якої компетентної організації. При її розробці значну увагу треба звернути на визначення основних складових елементів цієї системи та вивчення взаємозв'язків між ними.

Поняття «управління знаннями» сформувалося в середині 90-х років у великих корпораціях, де обробка

інформації набула особливої актуальності, оскільки стала критичною. З'ясувалося, що основне проблемне місце – це опрацювання знань, накопичених фахівцями компанії (саме такі знання забезпечують її переваги перед конкурентами). Знання, яке не використовується і не зростає, нарешті втрачає значення і стає даремним, так само, як і гроші, які зберігаються, не перетворюючись на оборотний капітал, в кінці кінців знецінюються. Знання, яке поширюється, отримується і обмінюється, навпаки, генерує нове знання [1].

Останніми роками управління знаннями стає найбільш гострою темою, що обговорюється фахівцями всіх рівнів управління. Здатність ефективно їх використовувати і розвивати, впроваджувати у нові виробничі послуги перетворюється в найважливіший чинник виживання в умовах інформаційного суспільства. Знання – це багатство організації, яке добувається, обробляється та поширюється.

Будь-які компетентні організації, здатні швидко і легко поширювати свою інформацію через інфраструктуру, що існує у них, можуть почати управляти запасами своїх знань. Актуальна інформація може містити будь-які типи явних запасів: паперові чи електронні документи, бази даних, повідомлення електронної пошти, текстові файли, зображення і відеофрагменти, отримані з будь-яких джерел. Необхідно, щоб інформаційна інфраструктура організації дозволяла ефективно та багатократно використовувати запаси знань.

Gartner Group вважає, що управління знаннями становить бізнес-процес для управління інтелектуальними активами підприємства (рис. 1) [2]. Управління знаннями у якості останнього визначається наступними параметрами:

- має бути пов'язаним із стратегією підприємства;
- вимагає організаційної культури та дисципліни, яка просуває і підтримує спільне використання знань, співробітництво працівників та підрозділів, а також стимулює інновації;
- повинно сприяти ясності бізнес-процесів і виробничих стосунків;
- повинно виходити за рамки підприємства та його процесів і враховувати потреби покупців, постачальників і конкурентів.

Підприємство не здатне управляти своїм інтелектуальним капіталом при відсутності системи управління знаннями. Інтелектуальні активи збільшують його конкурентоспроможність і ринкову вартість. Підприємство повинне не лише охороняти свої

патенти, авторські права та ноу-хау, але й виявляти і охороняти здобутки своїх провідних фахівців, про виробництво товарів (послуг), про покупців, конкурентів тощо. У межах управління знаннями

пропонується зосередитись на виявленні неявних (не висловлених) знань (tacit knowledge) співробітників (тобто тих, які здобуті у процесі роботи та явно не виражені).

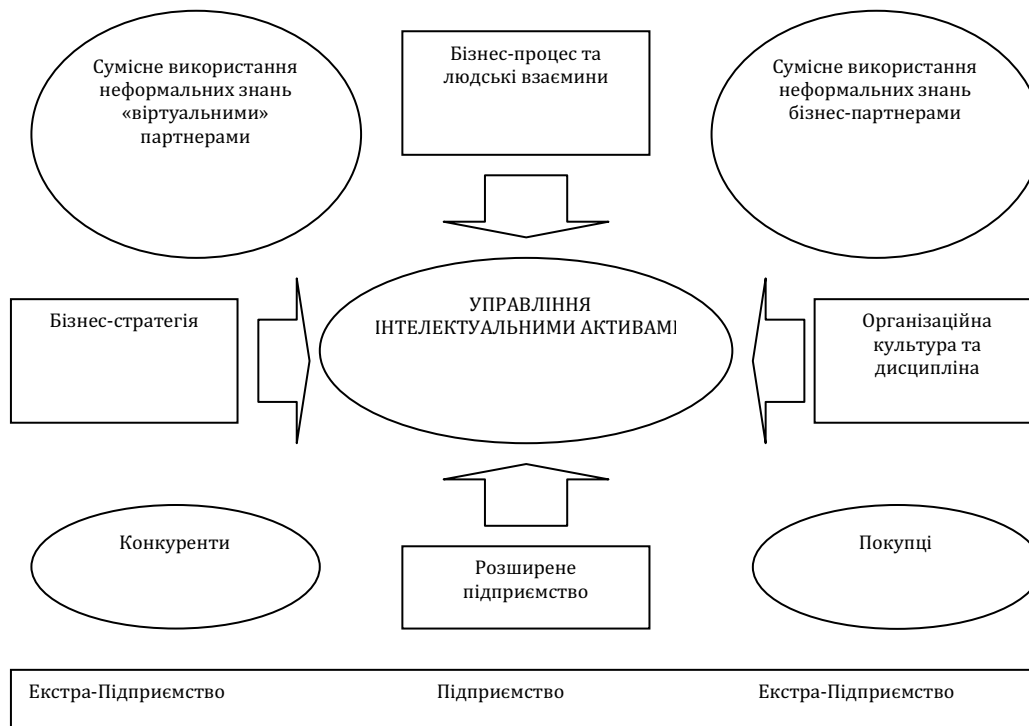


Рис. 1. Управління знаннями як бізнес-процес

Таким чином, управління знаннями можна подати як стратегію, яка трансформує всі види інтелектуальних активів у вищу продуктивність і ефективність, у нову вартість і підвищену конкурентоспроможність. Управління знаннями – це комбінація окремих аспектів управління персоналом, інноваційного і комунікаційного менеджменту, а також використання нових інформаційних технологій в управлінні організаціями. Управління знаннями – це сплав різних дисциплін, різноманітних підходів та концепцій.

Управління знаннями – це не автономна, не самостійна активність, а невід’ємна частка менеджменту будь-якої компетентної організації. Таке управління – це модель, яка об’єднує дії, пов’язані з формуванням знань, їх кодифікуванням, поширенням і використанням, а також з розвитком інновацій і навчанням. Його можна визначити як мистецтво створювати вартість з нематеріальних активів організації, як цілеспрямований процес конвертації знань у вартість. Менеджмент знань приводить до змін у способі мислення багатьох менеджерів, до відходу від численних застарілих, ортодоксальних підходів [4].

Управління знаннями на підприємстві можна розуміти як технологічний процес роботи з інформаційними ресурсами для забезпечення доступу до знань, їх об’єднання і генерації нового знання з метою нарощування ефективності і потенціалу діяльності колективу людей. Оцінка знань тісно пов’язана з оцінкою якості бізнес-процесів: чим вище якість бізнес-процесів, тим більше знань в ньому задіяно. У цьому сенсі управління якістю на підприємстві є цикл, спрямований на генерацію і витягання знань з метою підвищення якості внутрішніх процесів, які, у свою чергу, забезпечує поява нового досвіду, і таким чином сприяють генерації нової інформації [1].

Управління знаннями стає важливим інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки:

- сучасні IT-технології дають можливість на постійній і стабільній основі обмінюватися ідеями та інформацією;
- рішення ухвалюються більш обґрунтовано, оперативно і з меншими витратами;
- зміцнюється співпраця за допомогою груп, що самоорганізуються;
- знання про споживачів підвищує результативність стосунків з ними;
- знання, отримані спільно із споживачами, стимулюють впровадження нововведень і створення покращеної продукції;
- організації, що самі навчаються, стають дієвою формою управління змінами.

Процес управління знаннями на підприємстві повинен здійснюватися у відповідній системі. До її основних складових можна зарахувати наступні елементи:

- об’єкти та суб’єкти знань;
- цілі та завдання управління знаннями на підприємстві;
- процес управління знаннями;
- функції управління знаннями;
- підходи до управління знаннями;
- принципи управління знаннями;
- аспекти управління знаннями;
- культура управління знаннями тощо.

Головна мета полягає у накопиченні та поширенні знань, тобто ліквідації їх дефіциту та використанні для підвищення ефективності діяльності підприємств та їх

конкурентоздатності.

У процесі управління знаннями при розробці системи зазвичай виокремлюють наступні види функцій [2]:

- створення, результатом якої є нові знання або нові конфігурації наявних;
- виявлення, яка робить неявні знання явними, тобто перетворює індивідуальні знання в знання підприємства (його співробітників);
- організації знань, полягає у класифікації і категоризації знань для навігації, запам'ятовування, пошуку і супроводу знань;
- доступу, тобто передачі і поширення знань між співробітниками;
- використання, яка полягає у застосуванні знань для ухвалення рішень і розширення можливостей.

При побудові системи управління знаннями можна виділити три основні компоненти. Це:

- люди, які отримують, генерують і передають знання;
- процеси, що використовуються для розповсюдження знань;
- технології, які забезпечують швидку і ефективну роботу людей і процесів.

У системі управління знаннями основним компонентом є люди, які вирішують проблеми, використовуючи мозковий штурм, здійснюють нововведення, застосовують творчі сили і знання, отримані з досвіду. Спільна праця примножує знання, що накопичуються підприємством, і покращує умови досягнення потенційного успіху. Підприємству також необхідні уміло спроектовані і ефективні бізнес-процеси для створення атмосфери колективної творчості. Для сучасних організацій життєво важливо впровадити процеси і технології, що сприяють поширенню і спільному використанню знань.

Управління знаннями не може здійснюватися без використання сучасних технологій. Для цього необхідна технологічна основа, побудована з використанням відповідної архітектури пошуку знань. Пошук знань – це ключовий аспект процесу. Неможливо управляти інтелектуальним капіталом, якщо до нього немає швидкого і легкого доступу. При пошуку знань знаходиться точна і актуальна інформація, готова до негайного використання для вирішення проблеми.

Системи управління знаннями становлять сукупність різноманітних компонентів, доступ до яких здійснюється через портал (рис. 2.).

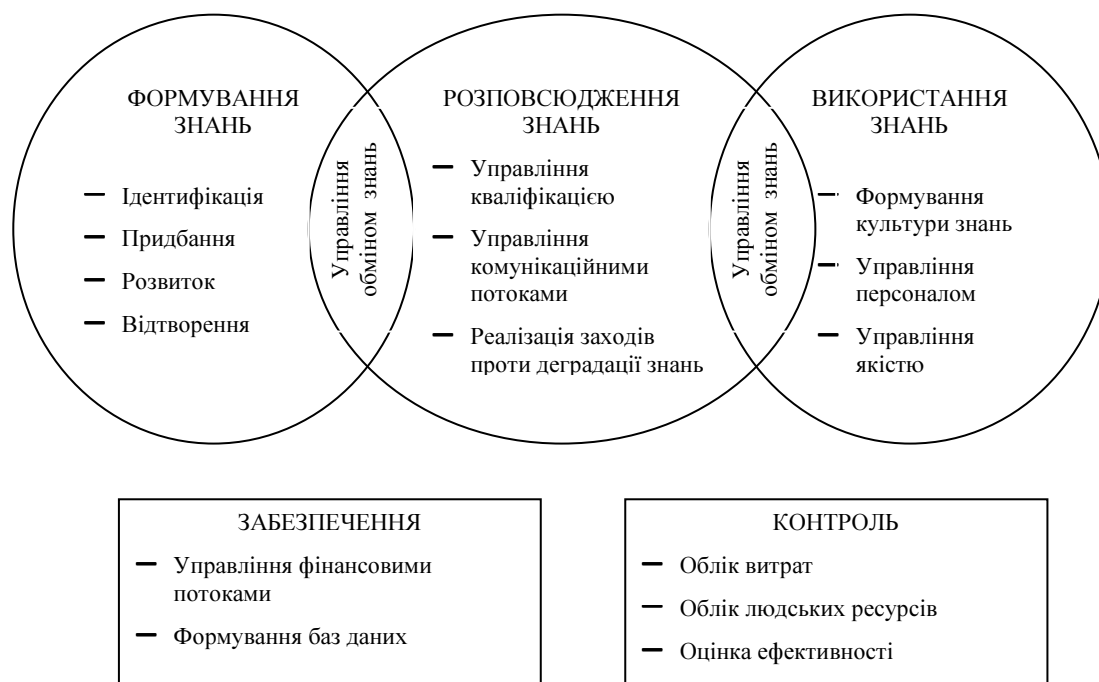


Рис. 2. Система управління знаннями

Серед основних компонентів системи управління знаннями можна назвати наступні: архітектуру та склад компонентів системи; спілкування користувачів з базами даних; пошук документів і зображень, релевантних запиту; вивід і ухвалення рішень; отримання знань з даних; динамічні експертні системи, що поєднують всі перераховані вище компоненти в систему управління знаннями.

Найбільш актуальні проблеми управління знаннями виникають у наступних етапах:

- спілкування користувачів з базами даних;
- пошук за запитом релевантних документів та зображень;
- отримання даних і ухвалення рішень.

До функцій систем управління знаннями можна

зарахувати:

- по-перше, збір знань, який передбачає: доступ до різноманітних джерел інформації; витягання знань; виділення структурованої інформації; (контент-аналіз, та ін.); виділення зв'язків між документами; кластеризація і рубрикація; створення рубрик за запитом або набору еталонних документів; накопичення знань користувачів; зворотний зв'язок з користувачами, тощо.
- по-друге, зберігання і обробка знань, які передбачають: зберігання знань; їх структурування в різних розрізах; модифікацію тощо.
- по-третє, надходження знань, що містять: перегляд інформації без пошуку; пошук інформації в текстах і базах даних; сповіщення користувачів про зміни;

скріплення документів і експертів тощо.

Основу управління знаннями будь-якої компанії складає процес формування знань, який полягає у виявленні інформаційних джерел, отриманні інформації з цих джерел, вивченні, структуризації і трансформації її в знання, а також їх відтворенні. Успіх цього процесу залежить перш за все від якості джерел отримання інформації.

Найбільш ефективним способом поширення інформації і набутих знань є систематичний обмін ними в компанії. Але реалізувати такий обмін не завжди просто. Як правило, люди не хочуть ділитися власними здобутками через страх втратити свою конкурентну перевагу, певну пошану, вплив, а у деяких випадках - і роботу.

Для того, щоб переконати людей поділитися цим коштовним капіталом, варто, поряд з матеріальними і моральними стимулами, сформувати відповідну до специфіки компанії культуру знань. Впровадження її, як правило, здійснює повну зміну структури і філософії бізнесу, а також - роль працівника в компанії. Тому дуже важливо вибрати правильний підхід до останнього.

Для створення у компетентній організації певних конкурентних переваг за рахунок використання наявних знань, що впливають на ефективність її функціонування, повинна бути побудована система управління знаннями. У цьому випадку необхідно значну увагу звернути на дослідження факторів, що впливають на ефективність функціонування системи управління знаннями, а також взаємозв'язкам між елементами цієї системи. Використання нових знань на підприємствах обумовлює збільшення прибутку. Таким чином, саме систематизація та підвищення ефективності управління знаннями на підприємствах дозволяє значно збільшити ефективність господарської діяльності в умовах інформаційного суспільства.

Список літератури

1. *Економика, основанная на знаниях (теория и практика) [Текст]: учебное пособие / Т. Е. Степанова, Н. В. Манохина. - М.: Гардарики, 2008. - 238 с.*
2. *Попов Э. В. Управление знаниями [Электронный ресурс] / Э. В. Попов. - Режим доступа: <http://w3.rfbr.ru/pics/20742/uprznap.pdf>.*
3. *Nonaka, I. The Knowledge - Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation [Text] / I. Nonaka, H. Takeuchi. N.Y., 1995. - 284 p.*
4. *Takeuchi H. Beyond Knowledge Management: Lessons from Japan. [Электронный ресурс] / H. Takeuchi. - Режим доступа: www.sweby.com.au.*
5. *Управление знаниями: учебное пособие [Текст] / В. В. Ефимов. - Ульяновск: УлГТУ, 2005.-111 с.*
6. *Румизен М. К. Управление знаниями [Текст] / М. К. Румизен. - М.: ООО «Издательство Астрель», 2004. - 318 с.*
7. *Економика, основанная на знаниях [Текст] : учебное пособие / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко - М.: Изд-во РАГС, 2006. - 352 с.*
8. *Букович У. Управление знаниями: руководство к действию [Текст] / У. Букович, Р. Уилльямс. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 304 с.*
9. *Becker G. Human Capital. [Text] / G. Becker. - N.Y.; L., 1975. - 353 p.*
10. *Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. [Текст] / Э. Брукинг. - СПб: Питер, 2001. - 288 с.*
11. *Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. [Text] / T. A. Stewart - N.Y.; L., 1997. - 391 p.*

РЕЗЮМЕ

Боровик Марина

Разработка системы управления знаниями в компетентной организации

Рассмотрено сущность знаний и управления знаниями, а так же необходимость разработки системы управления знаниями в компетентной организации. Определены основные составляющие элементы системы управления знаниями.

RESUME

Borovyk Maryna

Knowledge management system development in the competent organization

This article is devoted to the essence of knowledge category and knowledge management and shows the necessity of knowledge management system development in the competent organization. Also the article identifies the key components of knowledge management system.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖКГ

Проаналізовано стан житлово-комунальних підприємств, а також передумови виникнення та розвитку негативних тенденцій у функціонуванні сфери. Обґрунтовано доцільність удосконалення та запропоновано механізм управління фінансовою діяльністю підприємств ЖКГ, що орієнтований на управління попитом на послуги галузі.

Ключові слова: механізм, управління фінансовою діяльністю, дебіторська заборгованість.

Формування соціально-орієнтованої ринкової системи в Україні можливе за умови комплексного, системного перетворення всіх її складових елементів і, у першу чергу, системи житлово-комунального господарства. Пріоритетність перебудови галузі обґрунтовується її високою соціальною значущістю, вагомою часткою вилучених з господарства країни трудових і матеріальних ресурсів, значною кризозалежністю, низькими темпами трансформаційних процесів, критичним відставанням у фінансовому й технічному розвитку [2].

Сьогодні частка підприємств ЖКГ становить 25 % основних фондів держави, у сфері зайнято 15 % працездатного населення України. Житлово-комунальний сектор є найбільш ресурсомісткою галуззю економіки країни. У ЖКГ споживається 44 % енергетичних ресурсів, що становить близько 30 % загальних витрат палива в країні. ЖКГ забезпечує найбільшу частину ринку житлово-комунальних послуг. Щорічно його підприємствами надаються послуги на суму понад 6 млрд. грн. При цьому діяльність більшості із зазначеної сфери, особливо комунальної теплоенергетики, збиткова й характеризується неефективним використанням виробничих і фінансових фондів [1; 2].

Проблеми житлово-комунальної сфери розроблялися в наукових працях відомих зарубіжних і вітчизняних учених, таких, як: Гура Н. О., Кизим М. О., Полуянов В. П., Тищенко О. М., Чиж В. І., Юр'єва Т. П. та ін. Однак ці питання розглядалися здебільшого на регіональному та галузевому рівнях. На рівні підприємства досліджувалися організаційні, кадрові, управлінські, оперативні, правові аспекти реформування ЖКГ. Але використання фінансових важелів з метою підвищення ефективності діяльності і розвитку підприємств галузі опрацьовано недостатньо.

Перелічені фактори вказують на необхідність аналізу сфери ЖКГ. Таким чином, мету статті можна сформулювати так: проаналізувати стан, передумови виникнення та розвитку негативних тенденцій у функціонуванні сфери, а також шляхи покращення фінансового стану підприємств ЖКГ.

Стан галузі житлово-комунального господарства характеризується зношеністю основних фондів, яка на більшості підприємств комунальної теплоенергетики досягла межі експлуатаційної безпеки й має тенденцію до подальшого зростання. В аварійному стані

знаходиться кожний десятий кілометр трубопроводів. Підприємства комунальної теплоенергетики завантажені лише на 70%, використання недосконалого й застарілого устаткування призводить до перевитрат палива на 20 % відносно світового рівня [2]. Це зумовлює зростання собівартості і цін (тарифів) на житлово-комунальні послуги та є передумовою зростання дебіторської заборгованості. За січень-квітень 2011 року плата за гарячу воду, опалення збільшилася на 14,9%, квартиру – на 11,2%, водопостачання – на 10,0%, каналізацію – на 8,8% [2].

У структурі оборотних активів комунальних підприємств України дебіторська заборгованість перевищує 70 %, а у Донецькій області – 90 %. Дебіторська заборгованість галузі станом на 1 березня 2010 року перевищує 13 млрд. грн., сплата за надані послуги становить у середньому 92,4 % від нарахованих сум за рік.

У свою чергу, встановлені тарифи на житлово-комунальні послуги в найкращому разі збігаються із собівартістю, а у деяких випадках нижчі за неї, що зумовлює зростання збитковості підприємств ЖКГ. Темпи зростання збитковості підприємств ЖКГ досягають 29,3 %. Це особливо негативно впливає на фінансово-економічний стан підприємств ЖКГ, зношеність основних фондів яких за деякими напрямками діяльності перевищує 70 % [2], що визначає необхідність пошуку ефективних механізмів управління обмеженими фінансовими ресурсами, у першу чергу – на стратегічному рівні.

Аналіз статистичних показників демонструє, що основними проблемами фінансової діяльності підприємств України й Донецької області є дефіцит інвестицій, низька платіжна дисципліна споживачів житлово-комунальних послуг, перевищення рівня витрат на виробництво теплової енергії над рівнем тарифів. Динаміка й прогноз цих показників на підприємствах тепломережі Донецької області мають негативну тенденцію розвитку (рис. 1, 2).

Відсутність науково обґрунтованих підходів до вирішення проблеми дефіциту фінансових ресурсів підсилює вплив світової економічної кризи на фінансовий стан українських підприємств ЖКГ і сприяє прискоренню розвитку негативних тенденцій у галузі. Наявність зазначеного недоліку не може забезпечити вітчизняним житлово-комунальним підприємствам утримання фінансових показників вище порогу безпеки

й може призвести до повної руйнації системи життєзабезпечення населення, компрометації основних

принципів соціально-орієнтованої ринкової економіки й навіть до колапсу господарства країни загалом (рис. 3).

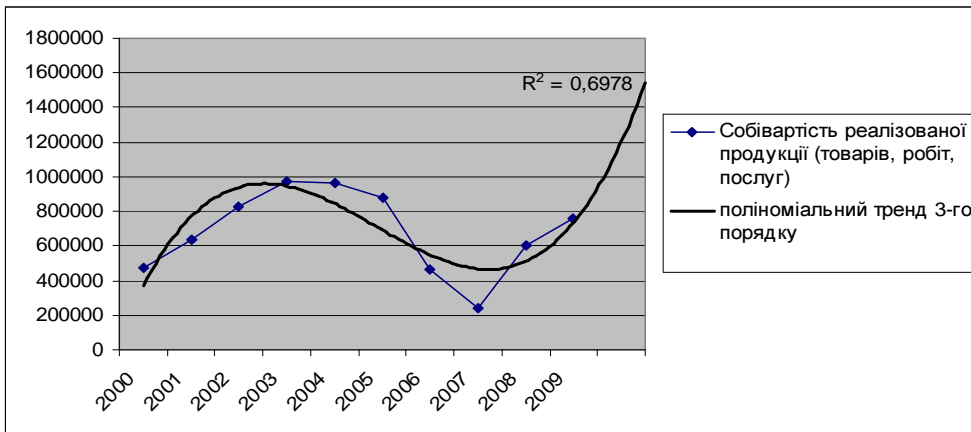


Рис. 1. Динаміка й прогноз змін собівартості, тис. грн.

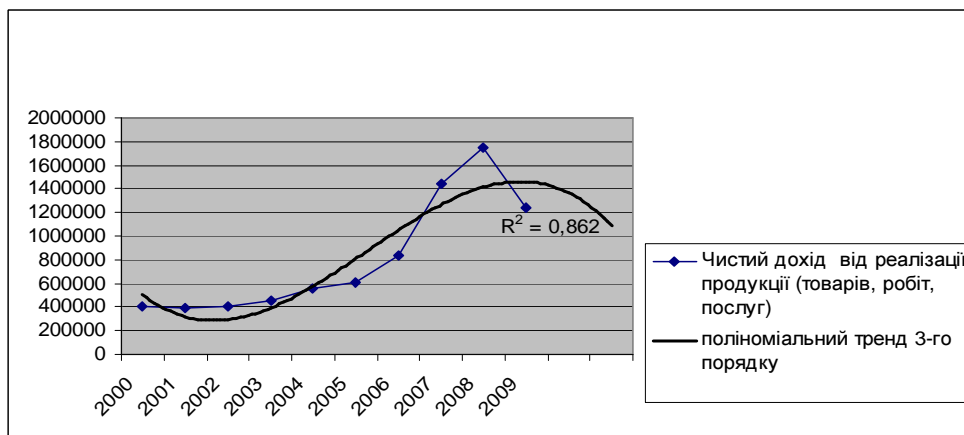


Рис. 2. Динаміка й прогноз змін чистого доходу, тис. грн.

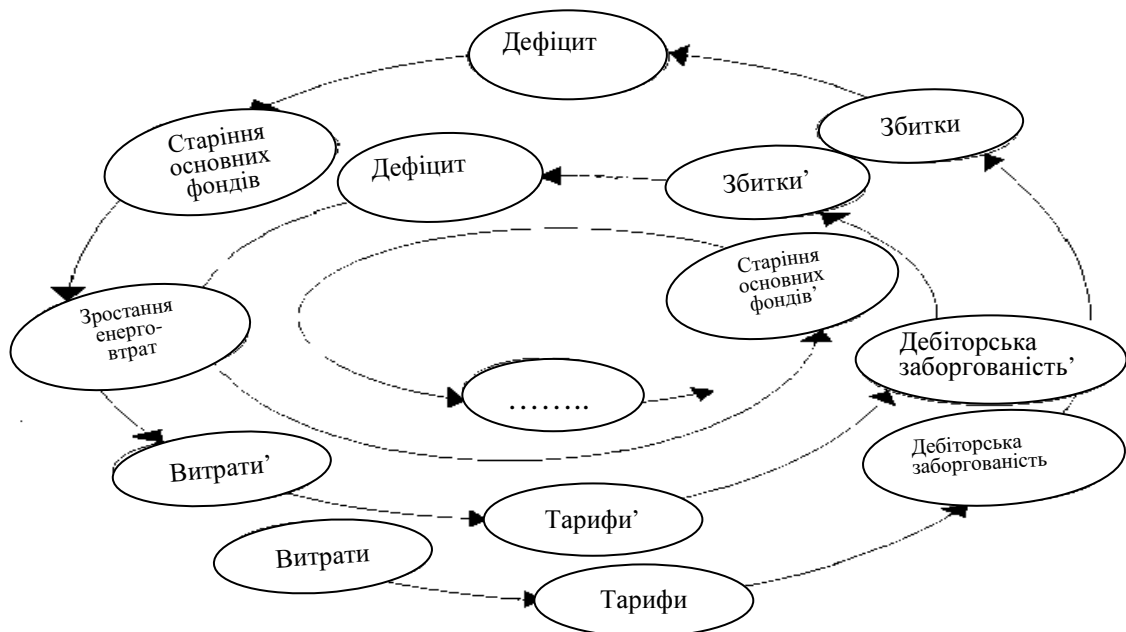


Рис. 3. Графічна інтерпретація розвитку кризи діяльності підприємств ЖКГ України

Збільшення витрат на виробництво послуг ЖКГ, яке зумовлене підвищенням тарифів на енергоносії, є причиною зростання збитковості підприємств та передумовою зростання тарифів на послуги ЖКГ, та сприяє збільшенню дебіторської заборгованості.

Збитковість зумовлює інвестиційну непривабливість підприємств ЖКГ, а також відсутність власних коштів, вільних для забезпечення їх стійкого розвитку. Це призводить до подальшого фізичного і морального старіння основних фондів і збільшення енерговтрат.

Останнє прискорює темпи витрат. Коло проблем повторюється на новому, більш жорсткому обкруті спіралі кризи ЖКГ, що розвивається.

Чинна система управління фінансовою діяльністю підприємств ЖКГ не забезпечує залучення інвестицій, фінансування інновацій, відновлення основних фондів, зниження енерговтрат, скорочення витрат на виробництво, скорочення рівня дебіторської заборгованості, підвищення прибутковості й стримує реформування галузі. Вдосконалення СУФД підприємств ЖКГ має бути спрямоване на регулювання процесів прийняття управлінських рішень, що ведуть до змін у розмірі й складі власного й позикового капіталів, шляхом координації й розподілу ресурсів з метою поліпшення фінансових результатів підприємств галузі.

Розроблена в процесі дослідження концепція підвищення ефективності діяльності і розвитку підприємств ЖКГ в умовах обмежених фінансових ресурсів заснована на використанні фінансових інструментів: системи управління залученими коштами,

системи управління дебіторською заборгованістю, системи управління витратами, системи управління ціновим фактором (рис. 4).

Використання вказаних інструментів викликало необхідність удосконалення методів управління, які ґрунтуються на використанні моделей та механізмів, спрямованих на модифікацію споживчого ринку шляхом впливу на рівень, часовий розпорядок і структуру попиту на житлово-комунальні послуги.

Чинний механізм управління вітчизняними житлово-комунальними підприємствами має низку недоліків, серед яких основними є відсутність перспективних методів управління в ринкових умовах, стратегічної орієнтації, орієнтації на управління попитом.

Під управлінням попитом розуміється система методів, прийомів, спрямованих на модифікацію споживчого ринку комунальних послуг шляхом впливу на рівень, часовий розпорядок і структуру попиту на житлово-комунальні послуги фінансовими важелями.

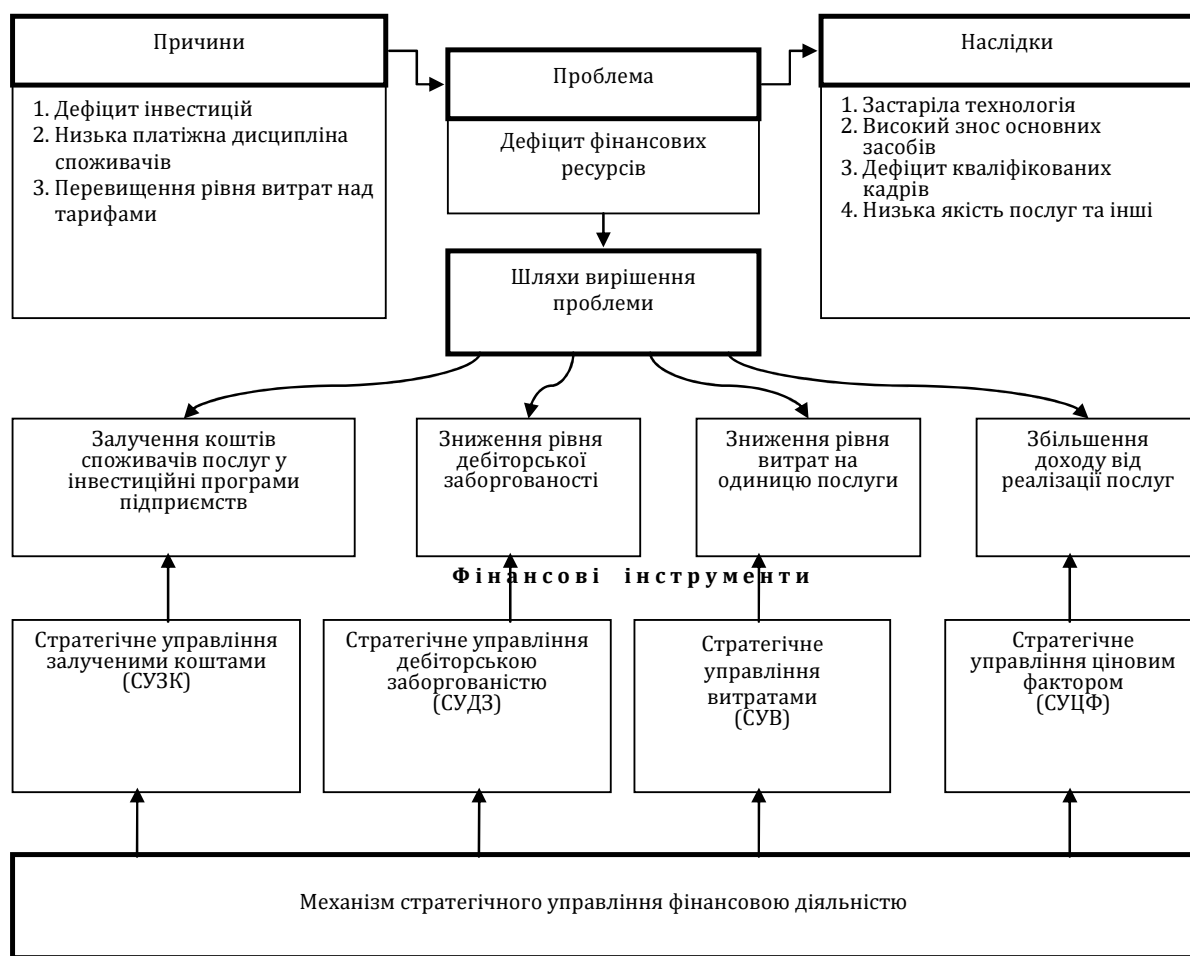


Рис. 4. Обґрунтування доцільності удосконалення механізму СУФД

Використання методів управління, які ґрунтуються на управлінні попитом, потребує синергетичного об'єднання менеджменту й маркетингу в цілісну систему стратегічного управління. Використання традиційної моделі маркетинг-менеджменту в управлінні підприємствами ЖКГ обмежено її короткостроковістю і транзакційністю. Це потребує пошуку стратегічних фінансових важелів і розробки специфічної для ЖКГ стратегічно-орієнтованої маркетингової моделі управління підприємствами.

З метою управління попитом на ринку житлово-комунальних послуг запропоновано синтез фінансових

важелів у вигляді фінансового механізму управління діяльністю підприємств ЖКГ (рис. 5). Механізм засновано на використанні фінансових інструментів (СУЗК, СУДЗ, СУВ, СУЦФ).

Запропоновані фінансові інструменти (СУЗК, СУДЗ, СУВ, СУЦФ) є ланками єдиного ланцюга (рис. 6), які автономно й сукупно забезпечують підвищення ефективності діяльності підприємств ЖКГ за рахунок поповнення резервів власного й позикового капіталів шляхом активізації інноваційної діяльності (АІД) і зростання рівня прибутковості (ЗРП).

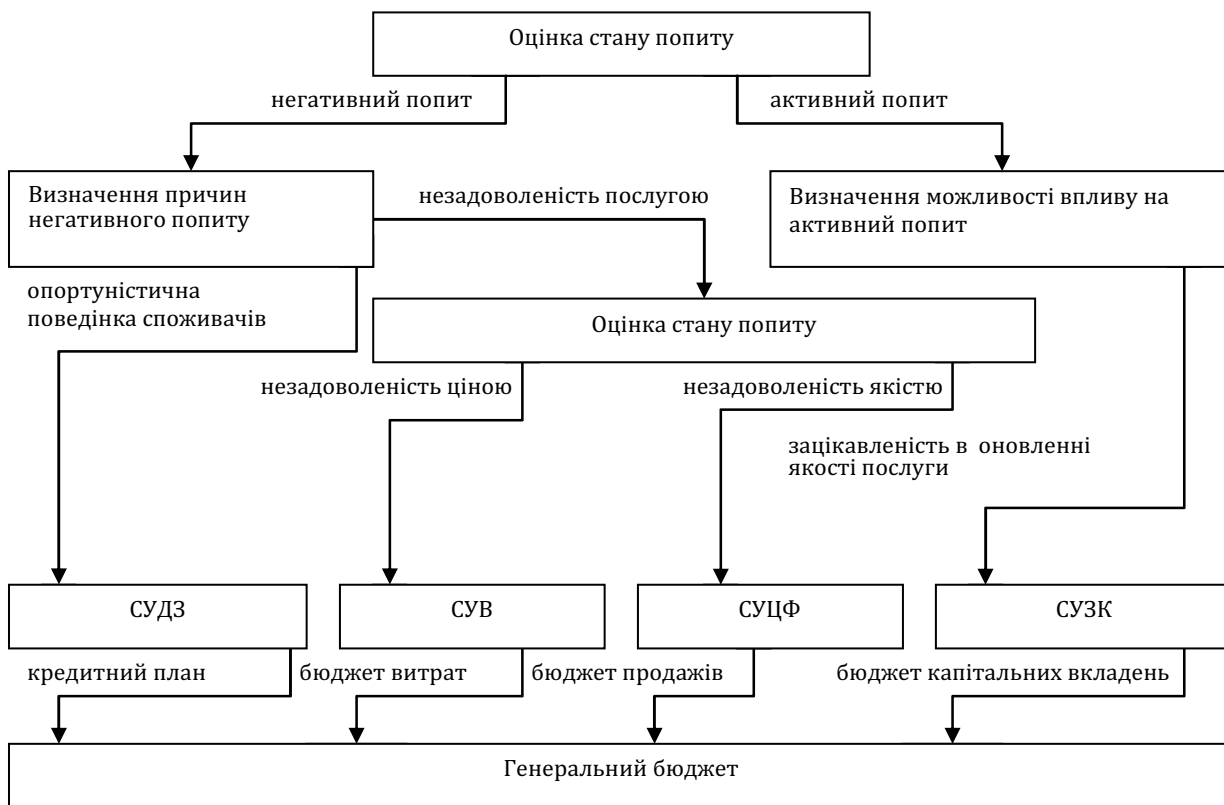


Рис. 5. Фінансовий механізм управління діяльністю підприємств ЖКГ

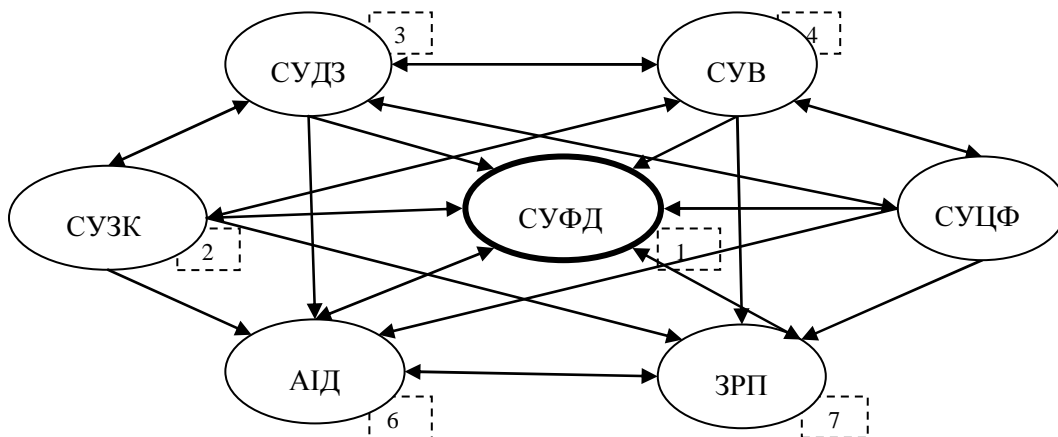


Рис. 6. Синтез фінансових інструментів підвищення ефективності діяльності підприємств ЖКГ

Синтез елементів ланцюга забезпечує взаємний вплив кожного елемента на інші елементи й на систему управління фінансовою діяльністю (СУФД) загалом, що дозволяє досягти синергетичного ефекту в результаті реалізації комплексу запропонованих фінансових важелів у діяльність підприємств ЖКГ.

Список літератури

1. Про оплату населення за житлово-комунальні послуги — стан та тенденції. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Доповідь Міністра будівництва, архітектури та ЖКГ П. С. Качура на засіданні Верховної Ради України від 10.02.2006 р. «Про стан ЖКГ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Бражнікова Л. Н. Стратегическое управление финансовой деятельностью предприятий ЖКХ: [монография] / Л. Н. Бражнікова ; НАН України. Ин-т економіки пром-сти. — Донецьк: Юго-Восток, 2010. — 499 с.
4. Бражнікова Л. Н. Резервы как средства совершенствования затратного механизма в условиях реформирования жилищно-коммунального хозяйства: [зб. наук. пр. за матеріалами міжнар. наук. конф. «Актуальні проблеми регіонального розвитку в контексті Європейської інтеграції»] / Л. Н. Бражнікова // Вісник Львівської комерційної академії. Сер.: економічна. — Львів: ЛКА, 2005. — Вип. 18, ч. 2. — С. 259-263.
5. Бражнікова Л. Н. Проблемы развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства / Л. Н. Бражнікова // Збірник наук. праць викладачів Донецької філії Європейського університету: [за матер. наук.-практ. конф., 6 квіт. 2006 р.]. — Донецьк: Друк-ІНФО, 2006. — Вип. 1 (Спецвип.). — С. 77-78.
6. Бражнікова Л. М. Тарифы на жилищно-коммунальные услуги — борьба противоположностей / Л. М. Бражнікова, Е. З. Малевський // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Маркетинг XXI століття: інтеграція науки і бізнесу» (м. Донецьк — м. Святогірськ, 25-28 квіт. 2006 р.). — Донецьк: ДонУЕП, 2006. — С. 32-34.
7. Бражнікова Л. Н. Направления инновационного развития предприятий коммунального хозяйства / Л. Н. Бражнікова, Н. Н. Лепа, В. А. Воротынцев // Матеріали III міжнар. наук.-

практ. конф. «Науковий потенціал світу – 2006» (м. Дніпропетровськ, 18-29 вер. 2006 р.). – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – Т. 4. – Економічні науки. – С. 22-24.

8. Бражнікова Л. Н. Теоретико-методологические вопросы совершенствования управленческого учета на жилищно-коммунальных предприятиях / Л. Н. Бражнікова // Збірник тез доп. I міжнар. наук.-практ. конф. «Актуальні питання реформування житлово-комунального господарства в Україні» (м. Макіївка – м. Слов'янськ, 14-16 трав. 2008 р.). – Макіївка – Слов'янськ: МЕРІ, 2008. – Ч. 1. – С. 37-38.
9. Бражнікова Л. М. Облікове і аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю на підприємствах ЖКГ / Л. М. Бражнікова // Актуальні проблеми реформування житлово-комунального господарства України та основні шляхи їх вирішення: матер. VI міжнар. наук.-практ. конф. професорсько-викладацького складу, аспірантів та науковців (м. Київ, 22 квіт. 2008 р.). – К.: ДАЖЖГ, 2008. – С. 42-46.
10. Бражнікова Л. М. Умови й особливості функціонування житлово-комунального господарства в конкурентному середовищі / Л. М. Бражнікова // Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 20-21 листоп. 2008 р.): тези доп. – К.: КНТЕУ, 2008. – Ч. 2. – С. 23-24.

РЕЗЮМЕ

Бражнікова Лариса

Анализ и совершенствование финансового механизма управления предприятиями ЖКХ

В работе проанализировано текущее состояние жилищно-коммунальных предприятий, а также предпосылки возникновения и развития негативных тенденций в функционировании сферы. Автором обоснована целесообразность совершенствования и предложен механизм управления финансовой деятельностью предприятий ЖКХ, ориентированный на управление спросом на услуги отрасли.

RESUME

Brazhnikova Larysa

Analysis and improvement of financial management mechanism of housing and communal services

The current state of housing and utilities as well as the prerequisites for the emergence and development of negative trends in the functioning of the sphere are analyzed. The author grounded the expediency of improvement and the mechanism of financial activity management of housing and communal services.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПРОБЛЕМИ І ПРІОРИТЕТИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розглянуто науково-теоретичну сутність, методологічні проблеми та пріоритети удосконалення системи інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України.

Ключові слова: інформація, стратегія, прийняття рішень, менеджмент.

Сучасні тенденції поглиблення продовольчої кризи у світовому масштабі та посилення міжнародної конкуренції у сфері сільськогосподарського виробництва зумовлюють об'єктивну необхідність кардинального перегляду основних параметрів менеджменту аграрних підприємств України. Глобалізація бізнесу стимулює вітчизняні підприємства враховувати не лише національні, але й міжнародні інтереси. Як наслідок, адаптація до вимог динамічних змін світового аграрного ринку з метою формування оптимальної стратегії розвитку є головним завданням сучасних сільськогосподарських підприємств України, яке виконуватиметься лише за умови застосування науково обґрунтованої та перевіреної на практиці моделі комплексного інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту.

Дослідження фахових джерел з питань інформаційного забезпечення управлінської діяльності демонструє відсутність чітких рекомендацій щодо створення інформаційної бази та інформаційних систем для потреб стратегічного менеджменту підприємств аграрного сектора. Лише окремі аспекти методології інформаційного забезпечення управління розроблені в наукових публікаціях М. Т. Білухи, О. Д. Гудзинського, Т. Г. Камінської, І. Р. Кузьмич, Г. О. Скрипник, Т. М. Пахомової, В. Ф. Яценко та інших.

Аналіз сучасних аспектів теорії та практики стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами України доводить наявність двох векторів: 1) розглядаються лише окремі параметри розробки інформаційного забезпечення та реалізації стратегії з позицій практиків, що є неприйнятним для теоретиків; 2) формуються комплексні наукові дослідження, однак переважно методологічного характеру, що не влаштовує практиків. Незаперечним є твердження, що сучасна концепція управління сільськогосподарськими підприємствами України вимагає стратегічних підходів.

Основним завданням статті є дослідження сучасного стану і типових проблем інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України, уточнення вимог та параметрів альтернативної концепції формування інформації для потреб стратегічного управління.

Моніторинг інформації стосовно внутрішньої та зовнішньої сфер діяльності підприємства, реальної оцінки його можливостей за поточних умов ринку, загроз діяльності є визначальною основою для

прийняття стратегічних рішень і ефективного управління підприємством. Відповідно питання інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту бізнесу є надзвичайно актуальним.

Нами виділено три основні проблеми названої вище моделі: по-перше, інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень відбувається в умовах відсутності науково обґрунтованих вимог і підходів до формування інформації стратегічного характеру; по-друге, значна частина інформації, що стосується зовнішньої сфери діяльності сільськогосподарських підприємств, є неповною і неточною; по-третє, домінування політичних аспектів регулювання аграрного ринку в Україні нівелює економічні закони розвитку. Уряд України одночасно наголошує і на необхідності збереження низьких цін на сільськогосподарську продукцію, і на гарантуванні гідного життя виробників аграрної продукції. Така дилема стримує розвиток аграрної сфери.

Насамперед необхідно визначитись з теоретичними позиціями інформації.

Термін «інформація» за своєю сутністю є абстрактною дефініцією, якій властиві різні альтернативні значення залежно від обраного контексту. Латинською поняття «informatio» трактується у декількох найбільш поширених значеннях: виклад фактів; тлумачення; наведення; роз'яснення; ознайомлення.

Найбільш узагальнене поняття інформації формує філософія: як відображення реального світу. З середини ХХ століття інформація є загальнонауковим поняттям, але до сьогодні воно залишається вкрай дискусійним.

Фундатором теорії інформації вважається американський вчений Клод Шеннон, який трактував інформацію як комунікацію в процесі усунення невизначеності. Для позначення змісту, отриманого із зовнішнього світу через наше пристосування до нього, використовував поняття інформації американський вчений Норберт Вінер. Англійський філософ Вільям Росс Ешбі цей термін розумів як передачу різноманітності, а французькі науковці Абраам Моль і Леон Брілюен відповідно як ступінь складності структур і як ступінь хаосу в системі. Австрійський економіст Фріц Махлуп трактував інформацію як процес передачі знань, сигналу чи повідомлення.

Вважаємо доцільним наголосити, що загальноприйнятого визначення терміну «інформація» досі не існує.

Згідно із статтею 1 розділу 1 Закону України «Про інформацію» № 2658-ХІІ від 2 жовтня 1992 року з урахуванням останніх змін і доповнень від 13 січня 2011 року та 9 травня 2011 року «інформація – будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді» [1].

Концептуального значення в сучасних умовах динамічного розвитку економіки набувають параметри трансформації та використання інформації, які акумулюють зміст терміну «інформаційне забезпечення». Із позицій стратегічного менеджменту останнє – це, насамперед, процес задоволення поточних потреб користувачів у інформації, необхідній для обґрунтування і прийняття стратегічних рішень. Організація належного стану інформаційного забезпечення можлива лише за умов адекватного супроводу, зокрема управлінського та технічного. Найбільш важливим є управлінський супровід: 1) визначення обсягу і структури інформації, необхідної менеджерам різних рівнів; 2) забезпечення ефективної системи акумулювання інформації; 3) встановлення параметрів і налаштування системи обміну інформацією; 4) функціонування надійних методик захисту інформації; 5) використання адаптованої і трансформованої інформації для обґрунтування та прийняття стратегічних рішень. Технічний супровід інформаційного забезпечення передбачає засоби комунікації та комп'ютерну техніку.

З метою формування якісних передумов ефективної системи інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, доцільно диференціювати інформацію залежно від її призначення, змісту, характеристик тощо: 1) за часовим впливом: тактична, стратегічна; 2) за правовою ознакою: нормативна, фактографічна; 3) за рівнем обробки: первинна, консолідована; 4) за періодичністю подання: постійна, періодична; 5) за якісними характеристиками: якісна, неякісна; 6) за сферою виникнення: внутрішня, зовнішня; 7) за корисністю: корисна, некорисна; 8) за формою подання: вербальна, друкована, інтерактивна; 9) за ступенем стандартизації: стандартна, нестандартна; 10) за рівнем визначеності: точна, неточна; 11) за рівнем відкритості: публічна, конфіденційна; 12) за ступенем взаємозв'язку: автономна, інтегрована; 13) за рівнем регламентації: регламентована законодавством, регламентована власниками або адміністрацією; 14) за часовим горизонтом: ретроспективна, прогнозна; 15) у розрізі користувачів: для внутрішніх, для зовнішніх; 16) за доцільністю: продуктивна, непродуктивна; 17) за етапністю: проміжна, кінцева; 18) за масштабністю: внутрішньогосподарська, регіональна, загальнодержавна, глобальна; 19) за джерелами: первинна, зведена; 20) за сприйняттям: релевантна, нерелевантна; 21) за динамікою: постійна, змінна; 21) за рівнем обробки: систематизована, несистематизована; 23) за спрямуванням: планова, фактична; 24) за рівнем ієрархії: для менеджерів низового рівня, для менеджерів середнього рівня, для вищого менеджменту підприємства.

Найбільш вагомим ознакою диференціювання інформації стратегічного змісту вважаємо «за рівнем ієрархії: низовий рівень – середній – вищий», оскільки головна проблема застосування сучасної моделі стратегічного менеджменту полягає у відсутності системи інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень, пов'язаної передусім з

інформаційним дефіцитом вищого ієрархічного рівня менеджменту підприємства.

Основними цілями верхнього рівня ієрархії підпорядкованості є ефективність, задоволення потреб і запобігання загрозам [3, с. 21].

Для гарантування ефективності інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств необхідно забезпечити суцільний неперервний моніторинг зовнішніх параметрів та внутрішніх показників діяльності підприємства з дотриманням основних цілей обраної стратегії розвитку бізнесу.

Пропонований варіант класифікації інформації дозволить моделювати ієрархію внутрішньої та зовнішньої інформації і проектувати реальні інформаційні потоки, будувати комплексну систему інформаційного забезпечення системи стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України.

Відсутність якісної, повноцінної, сформованої на єдиних принципах, адекватно трансформованої та чітко систематизованої інформаційної бази даних для прийняття управлінських рішень стратегічного змісту призводить до того, що на вищій рівень менеджменту підприємства надходить незіставна і суперечлива інформація, яку значною мірою можна вважати дезінформацією. Проблемою у такому випадку є якість.

Термін «якість інформації» стосовно інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту підприємств не має однозначних формулювань, однак з упевненістю можна стверджувати, що якість визначається сукупністю характеристик, які обумовлюють можливість її адекватного корисного використання для задоволення потреб менеджменту в прийнятті рішень.

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності [2] пропонуються чіткі вимоги до якості інформації: 1) reliability – надійність (достовірність); 2) faithful representation – точне уявлення (представлення); 3) substance over form – пріоритет змісту над формою; 4) neutrality – нейтральність (неупередженість); 5) prudence – обачність (передбачливість); 6) completeness – повнота (завершеність); 7) relevance – доцільність (релевантність); 8) comparability – порівнюваність (зіставність); 9) understandability – зрозумілість.

Інформаційні потоки стратегічного менеджменту повинні формуватися на основі даних з урахуванням певних вимог. Безперечним є той факт, що якість вихідної інформації стратегічного менеджменту значною мірою залежить від якості вхідної, яка надходить із суміжних підсистем підприємства.

На основі цього положення можна зробити висновок про те, що на межі переходу потоків інформації із різноманітних підсистем сільськогосподарського підприємства у підсистему стратегічного менеджменту необхідно дотримуватись чітко визначених науково обґрунтованих інформаційних вимог: 1) своєчасність, тобто дотримання необхідних для конкретної ситуації строків подання інформації; 2) достовірність, тобто відповідність реальним фактам фінансово-господарської діяльності підприємства; 3) корисність – повинна передбачати якісно вищий рівень господарського ефекту від використання інформації порівняно із затратами на її отримання; 4) зрозумілість, тобто забезпечення фактичного сприйняття інформації без застосування додаткових зусиль; 5) регулярність надходження – формування графіку руху інформаційних потоків з дотриманням встановленої періодичності.

Відповідно і на виході із підсистеми стратегічного

менеджменту до якісних характеристик інформації повинні висуватись певні вимоги. Вони здебільшого збігаються із вищенаведеними (вимоги до вхідної інформації). Зважаючи на це, наведемо лише принципово відмінні: 1) надійність, тобто відсутність суттєвих помилок (на відміну від вхідної інформації достовірність вважається бажаною, але не обов'язковою); 2) доцільність – здатність впливати на рішення управлінців, сприяти в оцінці минулих, поточних і майбутніх подій; 3) порівнюваність, тобто можливість зіставлення інформаційних даних; 4) об'єктивність – звільнення інформації від суб'єктивних аспектів; 5) нейтральність, тобто уникнення прямої зацікавленості (інформація не може вважатись неупередженою, якщо в процесі обробки і подання вона впливатиме на рішення зацікавлених користувачів).

Безперечним вважаємо твердження, що система акумулювання, обробки та трансформації інформації стратегічного характеру у своїй основі ґрунтується на системі інформаційних потоків підприємства, яка ефективно функціонує. Доречно зробити припущення, що стратегічний менеджмент підприємства не спроможний автономно формувати власну підсистему збору інформації без чітко налагодженого механізму взаємопроникнення суміжних інформаційних потоків на підприємстві.

Таким чином, можна зробити висновок, що система інформаційних потоків стратегічного менеджменту повинна бути гармонійно поєднана в загальній системі інформаційних потоків підприємства. Організація належного стану інформаційного забезпечення можлива лише за умови адекватного управлінського та технічного супроводу. Для формування якісних передумов ефективної системи інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств доцільно чітко диференціювати інформацію залежно від її призначення, змісту, характеристик тощо. Безперечним є твердження, що якість вихідної інформації стратегічного менеджменту значною мірою залежить від якості вхідної інформації, яка надходить із суміжних підсистем. На основі цієї тези можна зробити висновок про те, що на межі переходу інформаційних потоків із різноманітних підсистем сільськогосподарського підприємства у сферу стратегічного менеджменту необхідно дотримуватись чітко визначених науково обґрунтованих вимог до складу, кількісних і якісних характеристик інформації. Для гарантування ефективності інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств слід забезпечити суцільний неперервний моніторинг зовнішніх параметрів та внутрішніх показників діяльності підприємства з дотриманням основних цілей обраної стратегії розвитку бізнесу.

Список літератури

1. Про інформацію [Електронний ресурс] : закон України (в редакції від 13.01.2011 року / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електр. ресурс] / Міністерство фінансів України – режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish>
3. Федулова І. І. Характеристика інноваційного процесу [Текст] / І. І. Федулова // Матеріали міжн. наук.-практ. конференції. – Чернівці: БДФА, 2010. – С. 18-21.
4. Цимбалюк В. С. Інформаційне право (основи теорії і практики). Монографія [Текст] / В. С. Цимбалюк. – К.: «Освіта України», 2010. – 388 с.

РЕЗЮМЕ

Бруханський Руслан

Проблеми и приоритеты информационного обеспечения стратегического менеджмента сельскохозяйственных предприятий Украины

Рассмотрена научно-теоретическую сущность, методологические проблемы и приоритеты совершенствования системы информационного обеспечения стратегического менеджмента сельскохозяйственных предприятий Украины.

RESUME

Ruslan Brukhans'kyi

Problems and priorities of information provision of strategic management of agricultural enterprises in Ukraine

Scientific and theoretical nature, methodological problems and priorities of improvement of system of information strategic management of agricultural enterprises in Ukraine are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ДЕМОГРАФІЧНУ ПОВЕДІНКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто демографічні характеристики регіональних кластерів домогосподарств. Підтверджено гіпотезу щодо втрати демографічного потенціалу України через динаміку характеристик кластерів. Досліджено вплив рівня державної підтримки на показники народжуваності. Змодельовано регресійні залежності, які вказують на надслабку ефективність заходів державної соціальної політики.

Ключові слова: кластер, демографічна характеристика, домогосподарство, народжуваність, соціальна політика.

Соціально-економічні зміни, що відбуваються в Україні, починаючи з 90х років двадцятого сторіччя, не могли не вплинути на демографічну ситуацію. Слід зазначити, що останній мав однозначно негативний характер. Скорочення народжуваності, зниження тривалості життя та міграційні відтоки призвели до певної втрати демографічного потенціалу та депопуляції країни. Відомо, що чисельність населення країни (робочої сили), її економічна активність безпосередньо обумовлюють обсяги виробництва та споживання національного продукту, відтак і загальну динаміку розвитку країни. Отже, демографічна стагнація останніх років повинна бути одним з системоутворюючих чинників при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку країни та визначенні пріоритетів соціальної політики.

Дослідженню проблем державної демографічної політики та безпосередньо соціальної політики, спрямованої на підтримку вразливих верств населення, присвячена велика кількість робіт прикладного та теоретичного напрямку. Серед останніх публікацій слід відзначити напрацювання, здійснені під керівництвом Е. Лібанової [1, 2], присвячені особливостям людського розвитку в Україні, соціальним ризикам, проблемам бідності, соціального виключення та розвитку системи соціального захисту. Широке коло питань, які стосуються реалізації державної сімейної соціальної політики, розглянуто у праці С. Ничипоренко [3], колективному дослідженні Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України [4]

У межах комплексного демографічного прогнозу України на період до 2050 року (останнє оновлення даних проведено у 2011 році) визначені вкрай негативні тенденції [5]. Так при найліпшому варіанті розвитку демографічної ситуації у 2050 році загальна чисельність населення України складе 44345,5 т. осіб, що на 3,13% менше ніж у 2011 році. При найгіршому варіанті розвитку прогнозні дані скорочуються до 33223,8 т. осіб, що свідчить про можливу втрату 27,42% населення. Це підтверджує позицію більшості дослідників щодо недостатньої ефективності державних заходів у демографічній та соціальній сфері. Хоча слід зазначити, що соціальні видатки бюджету України мають достатньо виражену тенденцію до зростання. Отже, виникає нагальна потреба у визначенні ефективності державних заходів щодо подолання демографічної стагнації взагалі та підтримки вразливих верств

населення зокрема.

Мета статті полягає в аналізі впливу заходів державної підтримки на демографічні характеристики домогосподарств з ціллю визначення подальшої стратегії реформування соціальної та демографічної політики України.

Сучасна наука повинна розглядати населення не тільки як загальну сукупність індивідів, а як складні угруповання, підсистеми функціонування яких обумовлені конкретними історичними та соціально-економічними особливостями країн, регіонів, територій. Безпосередня демографічна активність суб'єктів пов'язується з функціонуванням такого інституту, як сім'я. Але дослідження такого суспільного угруповання викликає певні методологічні труднощі. При статистичному обліку та переписі населення в якості одиниці реєстрації ООН рекомендує використовувати домогосподарство, а сім'я є тільки похідним питанням [6, с. 150]. Фактично більшість домогосподарств становлять одну сім'ю, хоча вони не є тотожними поняттями. Таким чином доцільно будувати аналіз на базі демографічних характеристик домогосподарств.

Для більш повного урахування історичних та регіональних особливостей формування останніх має сенс використання методів кластерного аналізу. У процесі кластеризації регіони України розмежовані на групи за ступенем схожості демографічних характеристик домогосподарств. У множину змінних увійшли такі якісні характеристики, як середній розмір домогосподарства, частка домогосподарств з дітьми, молодшими 18 років, та відповідний відсоток розподілу численності дітей в домогосподарствах.

Нормалізація вихідних даних в межах діапазону [-1; 1] та використання ієрархічного алгоритму за критерієм евклідової відстані свідчить про можливість виділення трьох груп областей. Деревоподібна діаграма кластерів за базовий 2000 рік наведена на рис. 1.

Області згруповані так, що евклідова відстань між будь-якими двома об'єктами в різних кластерах максимальна. Перший кластер включає Волинську, Закарпатську, Рівненську, Чернівецьку, Львівську, Тернопільську та Івано-Франківську області. Середній розмір домогосподарств цього кластеру становить 3,23 особи, 51,16% домогосподарств мають дітей до 18 років. У їх складі 50,08% домогосподарств мають одну дитину, а 11,73% мають трьох та більше дітей. Певною протилежністю характеризується третій кластер, до

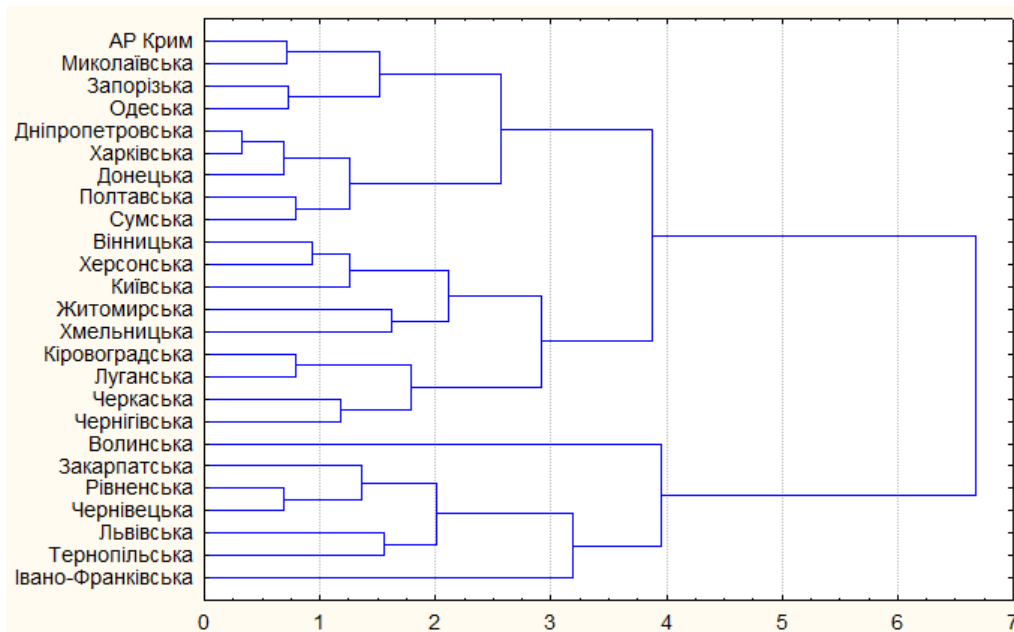


Рис. 1. Деревоподібна діаграма кластерів за 2000 рік

складу якого входять АР Крим, Миколаївська, Запорізька, Одеська, Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Полтавська та Сумська області. Середній розмір домогосподарства значно менший та становить 2,68 особи і тільки 42,23% в середньому мають дітей. У переважній більшості домогосподарств цього кластеру (66,87%) є тільки одна дитина, а троє або більше дітей мають тільки 3,92% з них. Другий кластер займає проміжне становище, він за розміром домогосподарства максимально наближений до третього кластеру, а за відсотком з двома дітьми майже збігається з першим. На рис. 2 наведено розподіл середніх показників кластерів. Чим більша евклідова відстань між відповідними характеристиками – тим більший ступінь несхожості кластерів.

Аналіз даних за 2000-2010 роки свідчить про досить стабільний регіональний розподіл кластерних груп. Так західні регіони України є типовими представниками

першого кластера «демографічних оптимістів» з розміром домогосподарства більше 3 осіб, та досить високою часткою домогосподарств, що мають у своєму складі троє або більше дітей. Центральні, південні та північні регіони України належать до другого кластеру «відносних демографічних песимістів». Типовими представниками цієї групи є Київська, Черкаська, Житомирська області. Для них характерні середній розмір домогосподарства на рівні 2,5-2,6 осіб, та відносно висока частка домогосподарств, у складі яких двоє дітей.

Третій кластер «демографічних песимістів» представлено східними регіонами, такими, як Донецька та Луганська області. При розмірі домогосподарств на рівні 2,4-2,5 осіб у більшості сімей є тільки одна дитина. Динаміка розподілу областей України за кластерами наведено в табл. 1.

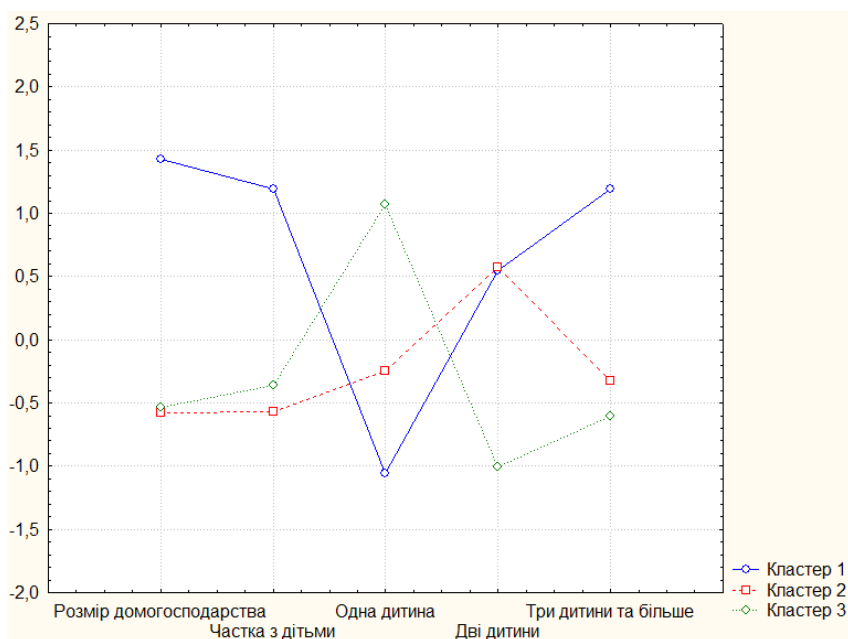


Рис. 2. Розподіл середніх значень кількісних характеристик кластерів за 2000 рік

Динаміка середніх характеристик кластерів (табл. 2) свідчить про прояви демографічної кризи по всіх досліджуваних регіонах. За десять років середній розмір домогосподарства першого кластеру скоротився від 3,23 осіб до 3,05 осіб, що становить 5,57%. За другим та третім кластером падіння склало 5,99% та 9,7% відповідно. Додатково ситуація погіршується скороченням частки домогосподарств з дітьми. Так у 2010 році цей відсоток складав 48,57% для першого кластеру, та 35,96% та 35,7% для другого й третього. Найбільше падіння цього показника спостерігається у «демографічних песимістів»: від 42,23% до 35,7%. Визначальними чинниками скорочення середнього розміру домогосподарств є старіння населення, добровільна бездітність та зростання частки неповних сімей. Більш високі показники першого кластеру обумовлені історично-регіональними особливостями західних областей, а саме переважна частка домогосподарств проживає у сільській місцевості, де розміри домогосподарств були завжди вищі. Так у Івано-Франківській області частка сільського населення складає 58%, у Закарпатській - майже 60%. Навпаки у третьому кластері сільське населення складає 10-14%.

Істотні зміни в розподілі домогосподарств за кількістю дітей у їх складі свідчать про демографічно негативну тенденцію підвищення популярності одностійної сім'ї. Щорічно кількість таких домогосподарств збільшується. Найбільш значне зростання показника від 66,88% до 90,2% було притаманне третьому кластеру, а абсолютне зростання на 13,24% та 16,07% відсотка характеризувало перший та другий кластери відповідно. Протилежні тенденції спостерігалися у багатодітних домогосподарствах. Так у кластері «демографічних оптимістів» частка домогосподарств, що мають троє або більше дітей, скоротилася за десять років майже вдвічі від 11,73% до

6,38%. Подібні темпи скорочення спостерігалися у другому кластері: падіння від 5,13% до 2,69%.

Найбільший спад з 3,92% у 2000 році до 0,4% у 2010 році характеризував кластер «демографічних песимістів». Певні коливання у динаміці середніх показників, що виходять за межі загального тренду, пояснюються волатильністю складу кластерів протягом аналізованого періоду.

Відносні демографічні характеристики доцільно доповнити абсолютними показниками народжуваності в розрахунку на 1000 домогосподарств. Динаміка цього показника по кластерах, наведена на рис. 3, свідчить про певні позитивні тенденції.

Максимум народжуваності спостерігається у 2009 році і становить 40,16 осіб, 28,26 та 23,42 особи за відповідними кластерами. Незначне падіння 2010 року в першу чергу є наслідком фінансової кризи та негативних очікувань домогосподарств відносно майбутнього. Значне відхилення рівня народжуваності від загального тренду, що спостерігається у другому кластері протягом 2003 року, є наслідком статистичних помилок у процесі кластеризації. Так Львівська та Івано-Франківська області як типові представники «демографічних оптимістів» саме у 2003 році були віднесені до другого кластеру.

Дослідження 22 індустріальних країн з 1970 по 1990 роки, проведені А.Х. Готье та Ж. Хатціусом, дозволили визначити обмежену позитивну залежність між рівнем державної підтримки сімей та бажанням батьків мати більше дітей. Кожні додаткові 25% державної допомоги призводили до зростання народжуваності на 0,07 дитини в розрахунку на одну жінку [7, с. 295].

Вітчизняна соціальна політика передбачає виплату допомоги при народженні дитини та допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку. Ймовірно існує позитивна залежність між динамікою

Таблиця 1. Розподіл областей України за кластерами

Область	Період										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
АР Крим	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2
Вінницька	2	2	1	3	2	2	3	2	2	2	2
Волинська	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1
Дніпропетровська	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2
Донецька	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
Житомирська	2	2	1	3	2	2	3	2	2	2	2
Закарпатська	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1
Запорізька	3	3	1	3	3	3	2	3	2	3	2
Івано-Франківська	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
Київська	2	2	1	3	3	2	3	2	2	2	2
Кіровоградська	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2
Луганська	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3
Львівська	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
Миколаївська	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2
Одеська	3	3	1	3	2	3	2	2	2	2	2
Полтавська	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2
Рівненська	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Сумська	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2
Тернопільська	1	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1
Харківська	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2
Херсонська	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2
Хмельницька	2	2	1	3	3	3	3	2	2	2	2
Черкаська	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2
Чернівецька	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Чернігівська	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2

Таблиця 2. Динаміка середніх характеристик кластерів

Показник кластера	№	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Розмір домогосподарства	1	3,23	3,22	3,2	2,95	3,04	3,05	3,06	3,04	3,05	3,06	3,05
	2	2,67	2,64	2,85	3,15	2,6	2,52	2,56	2,63	2,53	2,54	2,51
	3	2,68	2,7	2,57	2,54	2,52	2,53	2,48	2,46	2,41	2,44	2,42
Частка домогосподарств з дітьми	1	51,16	50,58	47,7	44,37	47,7	48,08	48,76	48,31	48,48	48,5	48,57
	2	41,05	40,39	44,14	51,1	37,1	35,6	37,41	35,72	36,09	36,42	35,96
	3	42,23	42,64	38,28	37,41	34,77	35,52	35,43	35,44	35,07	34,75	35,7
Одна дитина в складі домогосподарства	1	50,08	48,57	52,4	51,92	52,5	56,68	57,38	58,2	60,84	62,31	63,32
	2	56,5	59,01	55,03	54,93	59,72	74,2	59,31	64,3	69,54	68,87	72,57
	3	66,88	68,78	65,85	64,95	68,73	62,67	71,74	76,7	84,3	81,58	90,2
Троє та більше дітей у складі домогосподарства	1	11,73	11,38	13,86	11,62	9,2	6,17	7,46	5,6	13,12	6,98	6,38
	2	5,13	4,78	6,33	6,93	6,67	3,14	4,89	4,36	3,82	3,74	2,69
	3	3,92	4,44	4,88	4,54	4,19	2,65	3,96	2,54	1,13	1,48	0,4

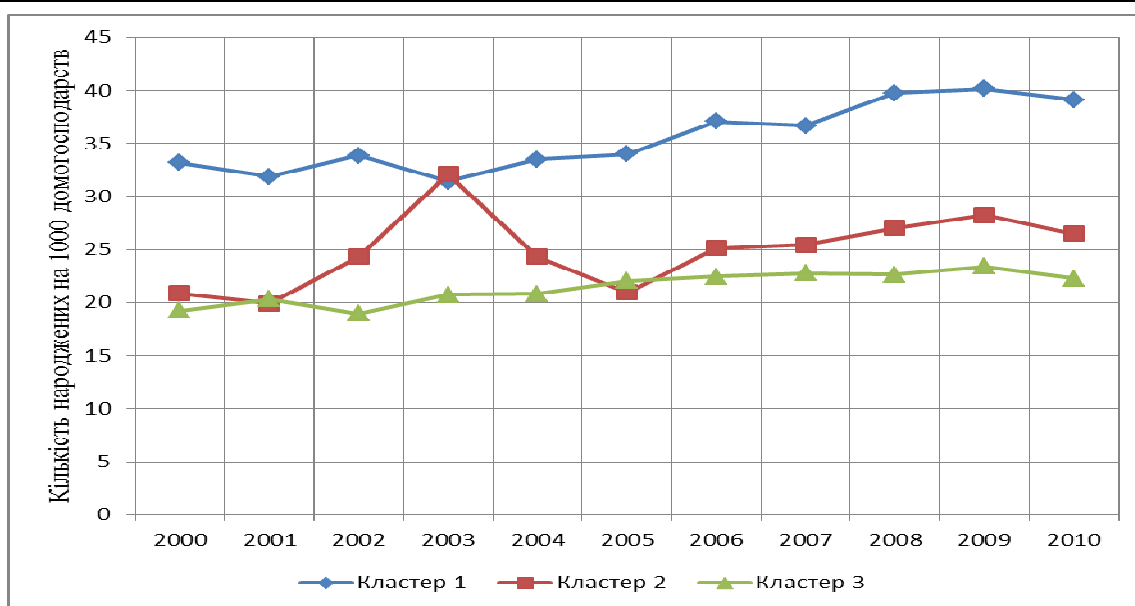


Рис. 3. Динаміка кількості народжених на 1000 домогосподарств

таких виплат та рівнем народжуваності. Починаючи з 2001 року низка нормативних актів обумовила збільшення допомоги при народженні дитини з 177 грн. на кожну дитину [8] до 12240 грн. на першу дитину, 25000 грн. на другу та 50000 грн. на третю і наступних дітей з 01.01.2008 року [9]. У 2011 році допомога поступово зростає майже у два рази.

Досліджувана вибірка обмежена 2000-2010 роками, а отже має вісім ступенів вільності. Згідно з відповідним критичними значенням коефіцієнту кореляції Браує-Пірсона зв'язок між змінними є істотним, якщо його величина перевищує 0,63 одиниці. Визначення коефіцієнтів кореляції між розміром допомоги та рівнем народжуваності вказує на істотний зв'язок на рівні 0,96 одиниць та 0,84 одиниць для першого та третього кластеру відповідно. Коефіцієнт кореляції для другого кластеру складає 0,43 одиниці – отже можна стверджувати, що державна допомога істотно не впливала на поведінку «обмежених демографічних песимістів». Використання методу лінійної регресії дозволило отримати апроксимацію залежності рівня народжуваності від обсягу державних допомог:

$$N_1 = 32,55 + 0,000564D, \quad (1)$$

$$N_3 = 20,22 + 0,000229D, \quad (2)$$

де N_1 , N_3 – кількість народжених на 1000 домогосподарств відповідно у першому та третьому кластерах;

D – обсяг державної допомоги при народженні дитини.

Однофакторні моделі (1) та (2) дозволяють з певною ймовірністю стверджувати, що природний рівень народжуваності складає 32,55 осіб на 1000 домогосподарств у першому кластері, та 20,22 особи у третьому. Стимулююча функція державної допомоги вкрай слабка. Так кожні додаткові 1000 гривень допомоги у першому кластері забезпечують збільшення народжуваності на 0,564 дитини в розрахунку на тисячу домогосподарств. Для 2010 року це свідчить, що кожні додаткові 8,17% державної допомоги збільшують народжуваність на 1,44%. Відповідно для третього кластеру залежність ще слабша: 1000 гривень або 8,17% додаткової допомоги обумовлюють зростання народжуваності тальки на 0,229 дитини на 1000 домогосподарств або 1,02%. Отримані емпіричні дані свідчать про ще менш виражену позитивну залежність між рівнем державної підтримки сімей та бажанням батьків мати більше дітей, ніж у закордонних дослідженнях [7, р. 295]. У будь-якому випадку для отримання більш точних залежностей необхідна

побудова багатофакторних моделей за окремими кластерами відповідно до методології, використаної у наших попередніх дослідженнях [10].

Враховуючи отримані результати, можемо дійти до таких висновків. Кластерний аналіз дозволив визначити регіональні особливості формування демографічних характеристик домогосподарств та їх динаміку протягом 2000-2010 року. Отримані результати свідчать про втрату демографічного потенціалу України та слабку ефективність державних програм соціальної підтримки. Позитивна залежність між рівнем державної підтримки сімей та бажанням батьків мати більше дітей у найбільшому ступені виражена у західних регіонах країни та характеризується збільшенням народжуваності на 1,44% відсотка на кожні 8,17% зростання суми державної допомоги, порівняно з 1,02% у східних регіонах. Проведене дослідження є недостатньо повним, а тільки дозволяє визначити основні тенденції розвитку демографічної ситуації в Україні та окреслити проблеми й недоліки системи соціальної підтримки домогосподарств. Подальший аналіз повинен здійснюватися у напрямку пошуку усіх чинників, що обумовлюють динаміку демографічних характеристик та утворення відповідної концепції реформування демографічної та соціальної політики країни.

Список літератури

1. *Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) [Текст] / За ред. Е. М. Лібанової. - К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. - 496 с.*
2. *Демографічні чинники бідності (колективна монографія) [Текст] / За ред. Е. М. Лібанової. - К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. - 2009. - 184 с.*
3. *Нечипоренко С. В. Молодіжна сімейна політика в Україні [Текст] / С. В. Нечипоренко. - Умань: Видавець «Сочинський», 2011. - 217 с.*
4. *Сім'я та сімені відносини в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку [Текст]. - К.: ТОВ «Основа-Прінт», 2009. - 248 с.*
5. *Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р [Текст] / За ред. Е. М. Лібанової. - К.: Український центр соціальних реформ, 2006. - 138 с.*
6. *Принципы и рекомендации в отношении переписей населения и жилого фонда [Текст]. - Серия М №67/Rev.2.- ООН, Нью-Йорк, 2009. - 473 с.*
7. *Gauthier A. Family Benefits and Fertility : an Econometric Analysis [Text] / Gauthier Anne Helene, Hatzius Jan // Population Studies. - Volume 51, №3, 1997. - PP. 295-306.*
8. *Про розміри допомоги при народженні дитини та допомоги на поховання [Текст] / Постанова Правління Фонду соціального страхування з тимчасової працездатності N 33 від 19.09.2001 / Праця і зарплата, 09.2001. №36*
9. *Питання призначення і виплати допомоги сім'ям з дітьми [Текст] / Постанова Кабінету міністрів України №57 від 22.02.2008 // Офіційний вісник України 07.03.2008 №15, стаття 364, - С.14.*
10. *Василенко В. Кластерний аналіз забезпечення соціальними трансфертами споживчого бюджету домогосподарств [Текст] / В. Василенко, С. Бурлуцький // Україна: аспекти праці, 2009. - №3. - С.3- 8.*

РЕЗЮМЕ

Бурлуцький Сергій

Анализ эффективности влияния государственной социальной политики на демографическое поведение домохозяйств

В статье рассмотрены демографические характеристики региональных кластеров домохозяйств. Динамика характеристик кластеров подтверждает гипотезу о потере демографического потенциала Украины. Исследовано влияние уровня государственной поддержки на показатели рождаемости. Смоделированные регрессионные зависимости указывают на сверхслабую эффективность мер государственной социальной политики.

RESUME

Burluts'kyi Sergiy

The analysis of efficiency of influence of the state social policy on demographic behavior of households

The article deals with the demographic characteristics of regional clusters of households. The dynamics of characteristics clusters confirms a hypothesis about loss of demographic potential of Ukraine. Influence of level of the state support on fertility indicators is researched. Simulating regression dependences specify in superweak efficiency of measures of the state social policy.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичні і методичні засади щодо вдосконалення управління інноваційною діяльністю підприємства в умовах посилення ролі нововведень на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Ключові слова: інновація, інноваційна інфраструктура, інноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю підприємства.

Характерною рисою сучасного світового господарського розвитку є перехід провідних країн до нового етапу формування інноваційного суспільства – побудови економіки, що базується переважно на генерації, поширенні та використанні знань. Результати діяльності будь-якої організаційної структури багато в чому залежать від того, наскільки вона адаптована до зовнішнього середовища, як вона пристосована до нововведень, інновацій, які кардинально змінюють спосіб життя людей, їх матеріальний, духовний і моральний світ. У наш час інновації та інноваційна діяльність набувають все більшого значення для економічної і фінансово-господарської діяльності підприємств, стають одним із базових елементів стратегії і важливим інструментом надбання та збереження конкурентних переваг.

Основним завданням підприємства в сучасних економічних умовах є вирішення завдань інноваційного розвитку. Практика показує, що проблеми, які існують в економіці сьогодні, не можуть бути вирішені без формування механізму з урахуванням принципів стратегічного управління, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства. Принципового значення набувають не тільки питання освоєння сучасних ринково орієнтованих методів планування, управління, організації й контролю за виробничо-господарською та економічною діяльністю, але й розробка нових концепцій, підходів, методик стратегічного аналізу й управління підприємством в умовах ризику і невизначеності зовнішнього середовища [5].

Проблеми управління інноваційною діяльністю розглядаються у працях вітчизняних і зарубіжних економістів: І. Андронової, А. Беляєва, О. В. Василенко, Н. Волинської, А. Гринькова, В. Євтушевського, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, А. Кульмана, Є. Ларичевої, В. Пленкіної, А. Савчук, А. Тичинського, Р. Фатхутдінова, П. Харіва.

Незважаючи на різноманіття дослідницьких інтерпретацій, проблеми управління інноваційною діяльністю на рівні підприємства, не до кінця дослідженими залишаються питання, пов'язані з комплексною інтеграцією системи управління інноваційною діяльністю в процесі формування цілей і стратегій розвитку вітчизняних підприємств, що функціонують у конкурентному ринковому середовищі.

Метою дослідження є розробка теоретичних і методичних положень щодо вдосконалення системи

управління інноваційною діяльністю підприємства в умовах посилення ролі нововведень на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

У науковій літературі існують різні погляди щодо визначення сутності поняття «інновація». Так О. Н. Горбунова зауважує, що «інновація – це кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, науково-технічного та іншого виду ефекту» [1, с. 77]. П. С. Харів вважає, що інновація – це наслідок відповідної діяльності, відображений у вигляді наукових, технічних, організаційних чи соціально-економічних новинок, котрий може бути отриманий на будь-якому етапі інноваційного процесу [9, с. 13]. Також думку, що інновація – це «упровадження в господарську практику результатів інноваційних процесів», – висловлює український вчений С. Ф. Покропивний [6, с. 24].

З огляду на вищеперелічене змістом інноваційної діяльності підприємства є розробка і вихід на ринок нових товарів, впровадження нових технологій, створення і застосування нових знань. Таким чином, інноваційна діяльність підприємства спрямована на пошук і реалізацію інновацій з метою розширення асортименту та підвищення якості продукції, вдосконалення технології й організації виробництва. Інноваційна діяльність передбачає виявлення проблем підприємства, здійснення інноваційного процесу, безпосередньо організацію інноваційної діяльності [8].

Створення системи управління інноваціями вимагає координації та інтеграції усіх видів діяльності підприємства. Впровадження нововведень у діяльність організації становить собою послідовне перетворення нового фундаментального знання, ідей, винаходів у дослідно-конструкторські розробки, макетні та дослідні зразки нової або вдосконаленої техніки, нову продукцію, послугу. Іншими словами, інноваційний процес означає залучення наукових результатів у господарський оборот.

Інноваційна інфраструктура зумовлює темпи розвитку економіки країни і зростання добробуту населення. Ринкова орієнтація цієї інфраструктури визначатиме її здатність забезпечувати виконання всіх своїх функцій в умовах сучасної ринкової економіки та можливість швидкої адаптації до постійних динамічних змін. Кінцевою метою формування інноваційної інфраструктури має бути не просто створення конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів для

більш ефективного ведення ними науково-технічної та інноваційної діяльності, а забезпечення здійснення їх сукупної діяльності в інтересах суспільства, включаючи подолання кризи економіки і спаду виробництва, його структурну перебудову, посилення конкурентоспроможності та привабливості для внутрішнього і зовнішнього ринків; збереження і

подальший розвиток науково-технічного та інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, регіонів, а також країни в цілому [3, с. 119].

Інноваційна інфраструктура – це складна організаційно-технічна система, до складу якої входять ланки, розглянуті на рис. 1.

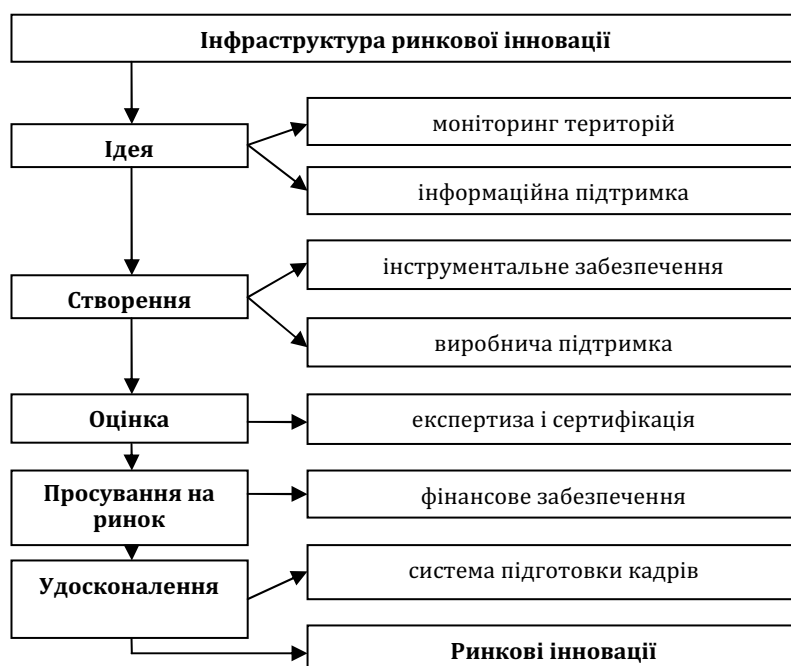


Рис. 1. Складові інфраструктури ринкової інновації

Система інформаційного забезпечення наповнює інноваційну базу оперативно достовірними даними і знаннями, необхідними для якісної реалізації інноваційного проекту, і дає можливість доступу до цих інноваційних баз даних та знань на різних умовах для всіх зацікавлених юридичних і фізичних осіб. Система інструментального забезпечення реалізує гнучку автоматизацію всіх етапів процесу створення інноваційного проекту: маркетингу; техніко-економічного обґрунтування; розробки інноваційного проекту (інноваційного продукту); комплектного надходження необхідного обладнання; підготовки персоналу для обслуговування створюваного інноваційного продукту; сертифікації та сервісного обслуговування. Система проектно-технологічної та виробничої підтримки призначена для створення нової конкурентоспроможної наукомісткої продукції, високих технологій і нововведень та їх практичного освоєння на підприємствах.

Система експертизи та сертифікації науково-технічних та інноваційних програм, проектів, пропозицій і заявок, яка повинна забезпечити високопрофесійне і якісне проведення комплексної експертизи (наукової, соціально-економічної, виробничо-інвестиційної, екологічної і т. п.), сертифікації інновацій, а також надання суб'єктам інноваційної діяльності послуг у галузі метрології, стандартизації та контролю якості. Система моніторингу територій, галузей, підприємств і просування інновацій та наукоємної продукції на регіональний, міжрегіональний і зарубіжні ринки, яка повинна забезпечити моніторинг, маркетинг, рекламну і виставкову діяльність, патентно-ліцензійну роботу і захист інтелектуальної власності. Система координації і регулювання інноваційної діяльності та її фінансового

забезпечення активно використовує пряму і непрямую державну підтримку інноваційної діяльності, різні позабюджетні джерела (ресурси та інвестиції місцевих підприємницьких і виробничих структур, а також інвестиції з інших регіонів і країн). Система підготовки кадрового забезпечення презентована професійно підготовленими, із досвідом практичної інноваційної діяльності, керівниками проектів, що забезпечують організацію та реалізацію інноваційних проектів. Кожна з перелічених систем інноваційної інфраструктури повинна мати власні механізми реалізації своїх функцій і відповідні організаційні структури у вигляді спеціалізованих інноваційних підприємств, установ або організацій, які мають забезпечити функціонування цих механізмів.

Результатом інноваційної діяльності є інтелектуальний продукт. Останнім називають результат діяльності в області духовного виробництва, призначений для задоволення потреб (у товарній або нетоварній формах) його споживачів. До інтелектуального продукту належать: науково-технічна продукція, тобто відкриття, гіпотези, теорії, концепції, експертні системи, моделі, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, наукові і конструкторські розробки, проекти, дослідні зразки нової техніки, нові вироби; продукція інформатики – програми для електронно-обчислювальних машин, бази даних тощо.

Залежно від поєднання зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на підприємство, частка інноваційної складової в його конкурентній стратегії може бути різною. Наприклад, інтенсивний розвиток підприємств наукомістких галузей економіки передбачає якісно інший рівень використання значних обсягів ресурсів. Це відповідно призводить до збільшення інноваційного та виробничого потенціалу

підприємства. При цьому формування інноваційного потенціалу пов'язане зі створенням та придбанням об'єктів інтелектуальної власності, тобто появою на підприємстві в першу чергу нематеріальних активів. Збільшення виробничого потенціалу відбувається насамперед за рахунок придбання для новостворених високотехнологічних організаційно-виробничих структур нових основних засобів і нових видів матеріальних ресурсів.

У плановій економіці організаційна модель управління інноваційною діяльністю схематично описувалася у вигляді лінійної послідовності повторюваних етапів у кожному інноваційному циклі. Для технологічних інновацій ця модель включала фундаментальні та прикладні наукові дослідження, дослідно-конструкторські розробки, серійне виробництво і збут технологічних інновацій. Така модель передбачає, що єдиним джерелом інноваційного ланцюжка є наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки, а ринок сприймає будь-які технологічні інновації.

У промислово розвинених країнах з ринковою економікою за такою схемою організації управління інноваціями запроваджувалися системи озброєння,

включно із розробкою ядерної зброї, ракетної техніки, реактивної авіації і т.д. Численні ринкові провали нововведень зумовлені тим, що інновації створювалися виключно на базі новітніх досягнень науки і техніки та привели до появи іншого типу лінійних моделей управління інноваціями. У літературі ці моделі називаються моделями, заснованими на «виклик попиту». В основі останніх лежить аналіз попиту, тобто дослідження поточних і перспективних потреб у тих чи інших інноваціях. Результати маркетингових досліджень в організаційних моделях, що відповідали на «виклик попиту», розглядаються як стартові події інноваційного циклу [3, с. 121].

Однак в умовах мінливості чинників конкуренції постійно розширюється поле інноваційної діяльності підприємств. Тому у наш час управління інноваційною діяльністю підприємств спирається на використання нелінійних організаційних моделей (рис. 2). Перехід до цих моделей управління інноваційною діяльністю підприємств пов'язаний з глобалізацією інноваційних процесів, що охоплюють більшість секторів народного господарства, скороченням термінів життєвого циклу інновацій, різноманіттям їх джерел.

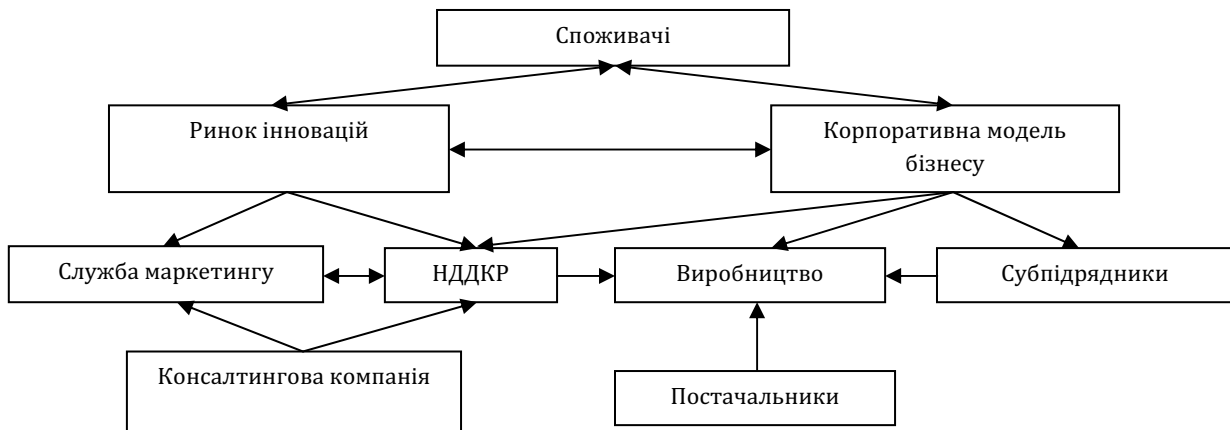


Рис. 2. Нелінійна організаційна модель управління інноваційною діяльністю

Управління інноваційною діяльністю на основі нелінійних організаційних моделей дає можливість встановити оптимальне співвідношення між складовими інноваційного потенціалу. У нелінійних організаційних моделях управління інноваційними процесами підтримується баланс ринкових і технологічних джерел інноваційних ідей. Цей баланс забезпечується за рахунок інтеграції в інноваційний процес структурних підрозділів підприємства, у тому числі - служб маркетингу, НДДКР та виробництва. Активну участь в управлінні інноваційною діяльністю на основі нелінійних організаційних моделей беруть споживачі, постачальники та консалтингові фірми. У цьому випадку ефективність інноваційного процесу забезпечується за рахунок гнучкої взаємодії організаційних ланок корпоративної моделі управління інноваціями. Це збільшує швидкість створення інновацій, забезпечує їх високу якість, дає можливість виконати більш точну оцінку ринкового потенціалу підприємства в умовах глобалізації економіки.

Мотиваційний механізм управління інноваційною діяльністю уміщує наукову, виробничу, інвестиційну та маркетингову діяльність, яку можна зобразити у вигляді інтегрованої системи мотивів інноваційного підприємництва. Мотиви конкуренції на товарних ринках генерують мотиви інноваційного характеру

підприємництва, а останні у свою чергу визначають мотиви інвестування в реальний сектор з метою підвищення ефективності господарювання та конкурентоспроможності. У замкнутій системі мотиваційного механізму інноваційної діяльності поетапно цілі трансформуються в базові умови мотивації на наступному етапі інновації. Сутність підприємництва полягає у пошуку та вивченні нових економічних можливостей і є характеристикою поведінки, а не діяльністю. Тому мотиви поведінки - особистий ризик, бажання довго і наполегливо працювати з партнерами по інновації в надії на майбутній результат, згода нести ризики - є елементами мотиваційного механізму. Підприємницький стиль поведінки власника інноваційного ресурсу характеризується прагненням підвищити прибутковість бізнесу шляхом безперервних цілеспрямованих змін в ефективності використання ресурсів (нові технології та продукти) та управлінні бізнесом (інноваційний менеджмент).

Інноваційний стиль підприємництва дозволяє не пристосовуватися до обмежень, а ефективно їх долати, розширюючи можливості бізнесу і підвищуючи його конкурентоспроможність. Мотиви успішної конкуренції припускають особливе ставлення до ризиків, що неминуче виникають через невизначеність зовнішнього середовища, суперечності в оцінці можливостей та дій

інноваційних партнерів. З одного боку, ризики на шляху досягнення інноваційної мети знижують рівень мотивації. З іншого – можливі ризики генерують нові елементи мотиваційного механізму, зокрема: маркетинговий аналіз інформації про ринки інновацій, пропорційний розподіл ризиків між суб'єктами ринкових інновацій, страхування ризиків, конкурентна та корпоративна поведінка суб'єктів ринкових інновацій тощо.

В умовах стрімкого скорочення життєвого циклу створюваних виробів, різкого зростання питомої ваги одиничного і дрібносерійного наукоємного виробництва, реалізації продукції та послуг на основі постійних нововведень з метою підвищення ефективності господарювання, задоволення потреб ринку та суспільства загалом, збільшення прибутку поняття конкурентоспроможності стає тотожним поняттю здатності до інновацій. Досвід розвинених країн показує, що в конкурентній боротьбі на світовому ринку перемагає той, хто володіє найбільш ефективним механізмом інноваційної діяльності, хто має розвинену інфраструктуру реалізації інновацій.

Список літератури

1. Горбунова О. Н. Системный подход к управлению инновационной деятельностью [Текст] / О. Н. Горбунова, Е. И. Бабенко // Вестник Тамбовского государственного университета. – 2008. – Выпуск 3. – С. 76-81.
2. Євтушевський В. А. Управління інноваціями в сучасній організації [Текст] / В. А. Євтушевський. – К. : Нічлава, 2006. – 359 с.
3. Іванюк І. А. Развитие системы управления инновационной деятельностью [Текст] / И. А. Иванюк, М. Б. Пономарева // Известия ВолгГТУ. – 2006. – №5. – С. 119-123.
4. Іжевський В. В. Економічна суть інновації та інноваційної діяльності підприємств [Текст] / В. В. Іжевський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 121-127.
5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком. Проблеми, концепції, методи [Текст] : навч. посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
6. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання [Текст] / С. Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 22-26.
7. Поліщук О. О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії [Текст] / О. О. Поліщук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3. – С. 169-171.
8. Топух І. П., Лавринюк І. В. Управління інноваційною діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки [Текст] / І. П. Топух, І. В. Лавринюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – №11. – Частина 2.
9. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів [Текст] / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.

РЕЗЮМЕ

Бутов Андрей

Современные тенденции развития системы управления инновационной деятельностью предприятия

Рассмотрены теоретические и методические положения по усовершенствованию управления инновационной деятельностью предприятия в условиях усиления роли нововведений на современном этапе развития отечественной экономики.

RESUME

Butov Andriy

Modern trends in development of management system of the innovative activity of enterprise

Theoretical and methodical positions as for the improvement of management of the innovative activity of enterprise in the conditions of strengthening of role of innovations on the modern stage of development of home economy are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ТА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто основні теоретичні підходи щодо взаємодії державної економічної політики та ринкової економіки. Проаналізовано основні напрями ефективного розподілу і використання суспільних ресурсів в умовах державного втручання в ринкові відносини, визначено основні причини та межі останнього.

Ключові слова: економічна політика держави, ринкова економіка, неспроможність державної влади, суспільний вибір.

Сучасний стан економічного розвитку країн світового співтовариства свідчить про органічну єдність та взаємозалежність економіки і політики. Держава є визначальним і водночас досить суперечливим елементом в економіці. Її залежність від чинної економічної системи, з одного боку, та залежність економіки від державної політики, з іншого, демонструють всю складність цього інституту. Якщо ще двісті років тому ринкова економіка розвивалася самостійно і майже незалежно від держави, то сьогодні, в епоху тотального монополізму та державного втручання, розвиток економіки безпосередньо визначається політичними рішеннями різних гілок влади.

Дослідженню проблем взаємодії ринкової економіки та державної економічної політики присвячені роботи Дж. Кейнса [1], Ф. Ліста [2], Я. Тінбергена [3], П. Самуельсона [4] та інших. Дискусійними залишаються причини та межі державного втручання в ринкову економіку. Потребують подальшого вивчення питання ефективного розподілу і використання суспільних ресурсів в умовах державного втручання в ринкові відносини.

Метою статті є визначення основних напрямів взаємодії ринкової економіки та державної економічної політики в сучасній економічній системі.

Економічні концепції політики як системи цілей, визначальних принципів, політичних стратегій та інструментів впливу розвивалися з часів меркантилізму. Меркантилісти висунули на перший план національні інтереси держави, досягнення яких повинно було забезпечуватись усіма силами суспільства. На методологічному рівні це було спробою визначення нормативних принципів поведінки держави, згідно з якими добробут громадян набуває значення лише тоді, коли він сприяє посиленню державної могутності. У межах такого підходу найбільше значення має протекціонізм як метод захисту національних інтересів. При цьому важливою методологічною передумовою була незмінність запасів світових ресурсів, з чого випливає, що будь-який акт обміну має нееквівалентний характер. Це означає, що зростання могутності однієї держави може відбуватися лише за рахунок іншої [1, с. 127].

Новий поштовх у розвитку теорії економічної політики дало виникнення «класичної політичної економії», яку пов'язують із роботами А. Сміта і

Д. Рікардо. У своїй праці «Дослідження про природу та причини добробуту націй» А. Сміт обґрунтовує концепцію «невидимої руки», згідно з якою поведінка окремих індивідів, що діють відповідно до концепції «економічної людини», у кінцевому підсумку приводить до максимально можливого суспільного добробуту. Тобто, максимізація добробуту досягається при необмеженій свободі ринкової діяльності [5, с. 115].

В основі утилітарної теорії суспільного добробуту, яку започаткував англійський філософ Ієремія (Джеремі) Бентам [6, с. 84] лежить етика, побудована на принципах гедонізму (в перекладі з грецької – задоволення, насолода), що пов'язує моральне добро із задоволенням. Саме ця теорія відіграла значну роль у поширенні ідей «маржиналістської революції». Остання призвела до різних методологічних і теоретичних змін в аналізі економічної політики.

У межах маржиналістської течії існувало дві школи: австрійська та лозаннська. Саме остання відіграла найбільшу роль у формуванні неокласичної школи та теорії економіки добробуту (теорії економічної політики). Найбільшої ваги у цьому аспекті набувають роботи В. Парето, який відмовився від надмірного аналізу кількісної теорії корисності. Використавши інструментарій кривих байдужості Ф. Еджуорта, В. Парето здійснив аналіз вигідності для пошуку оптимальних умов розміщення ресурсів, на основі чого і була виведена перша теорема економіки добробуту «парето-оптимум» – критерій економічної ефективності, нейтральний до розподілу добробуту між індивідами. Відповідно до цього критерію підвищення ефективності відбувається тільки тоді, коли в результаті його здійснення підвищується добробут хоча б одного індивіда без погіршення добробуту інших.

Майже одночасно в економічній науці виникають течії, що повністю або частково не збігалися зі стандартами «мейнстріму». Це стосується насамперед німецької історичної школи. Проте саме в межах цього напрямку зароджується уявлення про національну економіку та національну економічну політику. У цьому контексті необхідно згадати теорію Фрідріха Ліста, що спирається на принцип націоналізму та «вихованого протекціонізму». Націоналізм у розумінні вченого – це середнє між індивідуалізмом і світовим суспільством. Уся економічна теорія, відповідно до цього, має три розділи: приватна економія, політична економія (національна економіка) і космополітична економія

(світова економіка).

Ставлячи на перше місце національні інтереси, Ф. Ліст наголошує на принципах довгостроковості національної економічної політики [2, с. 327]. Аналізуючи успіхи чи невдачі різних країн у зовнішній торгівлі, Ф. Ліст виділяє низку факторів, що актуальні й на сьогоднішньому етапі розвитку суспільства:

- географічне розташування;
- рівномірний розвиток усіх галузей промисловості;
- ступінь національної єдності та іноземний вплив;
- політичне становище країни та її політичні союзи;
- структура зовнішньої торгівлі й ефективність торговельної політики;
- наявність технологічних секретів.

Відкритість національних економік та їх інтеграція з іншими країнами, з одного боку, відкриває доступ до ринків, капіталів, технологій, нових форм підприємництва, а з іншого боку, надає доступ на внутрішній ринок досить сильному та конкурентоспроможному транснаціональному капіталу. Його функціонування в умовах слабкої національної влади та слабкої національної економіки робить досить сумнівним одержання економічних вигід, а в умовах політичної залежності й свавілля можновладців - і зовсім неможливим.

Поява у 1936 р. праці Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» ознаменувала початок кейнсіанської революції, яка, мабуть, так само як і маржиналістська, викликала значні зміни в економічній теорії, зокрема в теорії економічної політики. У результаті цих досліджень було продемонстровано, що ринкова економіка є внутрішньо нестабільною, а її нормальним станом є вимушене безробіття. Було розвинено дослідження системи закономірностей поведінкових характеристик фірм споживачів, аналіз їх взаємодії і продемонстровано ефективність ринку як соціального механізму координації виробництва і розподілу приватних благ [7, с. 408-411].

Остаточного і завершеного вигляду теорія економічної політики набула в результаті нормативного аналізу, проведеного голландським економістом Яном Тінбергеном (1903-1994 рр., перший лауреат Нобелівської премії з економіки – 1969 р.) [6, с. 91; 8, с. 16]. Економічну політику вчений визначив через систему дій уряду, яка повинна включати вибір кінцевої цілі політики, виходячи з максимізації функції суспільного благополуччя [3, с. 27]. Загалом теоретичні ідеї Я. Тінбергена в повною мірою були викладені в працях «Теорія економічної політики», «Централізація і децентралізація в економічній політиці» [9], «Економічна політика: принципи і ціль» [10].

Обґрунтування основних етапів еволюції теорії економічної політики дає змогу визначити їх аналітичні обмеження в дослідженні сфери прийняття рішень. У цьому контексті публічна влада та її економічна поведінка розглядалися економістами як екзогенні фактори економічних процесів, що сприяло вивченню ефектів, які викликає державна політика в ринковій економіці.

Уперше ідею про необхідність дослідження взаємодії ринку і держави було висунуто П. Самуельсоном. У його праці «Повна теорія державних витрат» [4] цю тезу було доведено через неспроможність ринку «при визначенні оптимального... рівня колективного споживання» за умови включення суспільних товарів до споживчого кошика домогосподарств, необхідності врахування

альтернативних процесів прийняття колективного рішення.

Винятком стали дослідження Ентоні Доунса. Найбільшої уваги заслуговує викладена і доведена в роботі «Економічна теорія демократії» [11] теорема медіанного виборця, що й досі залишилася наріжним каменем всієї економічної теорії політики.

Слід зазначити, що протягом усієї історії людство використовувало різноманітні механізми реалізації суспільного вибору. Водночас індивідуалістична нерівність поряд зі специфікою функціонування держави спонукає різні організовані групи суспільства боротися за владу, за контроль над найважливішими його органами з метою реалізації власних інтересів.

Зважаючи на ключову роль кінцевих цілей державної економічної політики, їх здійсненість більшою мірою залежить від наявності в розпорядженні держави якісних і кількісних інструментів. Інструменти економічної політики можна визначити як економічні та соціальні змінні, які перебувають під контролем держави і набувають значень, відповідних цілям політики. Саме можливості держави у використанні тих чи інших інструментів для досягнення кінцевих цілей економічної політики визначають проміжні (інструментальні) цілі. Останні визначають як умови, що полегшують досягнення перших. Враховуючи демократичний характер суспільства, а отже, і легітимність заходів економічної політики, з одного боку, та обмеженість ресурсів, з іншого, серед інструментальних цілей на перший план виходять їх політична й економічна здійсненість [12, с. 332].

Що стосується *економічної здійсненості*, то найбільшою мірою вона пов'язана з ресурсними обмеженнями, а саме: з можливостями забезпечення розроблення, прийняття та проведення економічної політики достатньою кількістю ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних тощо).

Політична здійсненість найбільшою мірою обумовлена обмеженнями, які накладає суспільство на використання державою тих чи інших інструментів економічного впливу. Розроблення заходів економічної політики повинно розглядатися в контексті реально існуючого механізму економіко-політичної організації суспільства. Оптимальне застосування інструментів економічної політики на практиці можливе лише за умови їх прийнятності в рамках політико-економічного процесу. Таким чином, ігнорування цього аспекту може призвести до повного викривлення запропонованих заходів економічної політики.

Незаперечним залишається факт існування об'єктивної колізії між суспільними потребами, інтересами бюрократії і ринкових суб'єктів. Це пояснюється тим, що розподільні процеси завжди перебувають під могутнім впливом інтересів специфічних груп, з одного боку, і індивідуальних переваг суб'єктів ринку, з іншого. Відповідно будь-яка спроба гіпертрофувати те чи інше, тобто зробити вибір на користь однієї сторони, несе в собі величезний ризик спотворюючого впливу на виявлені суспільні потреби. Тобто наслідки тієї чи іншої економічної політики можуть бути непередбачуваними, навіть сама невизначеність може стати непередбачуваним наслідком.

У зв'язку з цим теорія суспільної економіки з її критеріями вибору напрямів економічної політики, державного підприємництва чи урядового контролю пояснює глибинні причини державного втручання в ринкову економіку й водночас окреслює межі цього

втручання та неспроможність держави (влади). Неспроможність держави – це випадки, коли влада не в змозі забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів. Зазвичай неспроможність влади виникає через [13, с. 5-23]:

- обмеженість необхідної для прийняття рішень інформації. Подібно до того, як на ринку можливе існування асиметричної інформації, так і урядові рішення можуть ухвалюватися часто за відсутності надійної статистики, наявність якої дала б змогу прийняти обґрунтоване рішення;
- недосконалість політичного процесу. До нього слід віднести: раціональне незнання, лобізм, маніпулювання голосами виборців унаслідок недосконалості регламенту, логролінг, пошуки політичної ренти, політико-економічний цикл і т. п.;
- обмеженість контролю над бюрократією;
- нездатність держави передбачати і контролювати найближчі і віддалені наслідки прийнятих нею рішень.

Водночас життєві обставини вносять свої корективи, і в реальній діяльності сфери прямого державного втручання виявляються значно ширше. Особливо це стосується перехідної економіки, коли держава бере участь і в її реструктуризації, і в подоланні глибокої трансформаційної кризи. У цих умовах особливо потрібна продумана політика зростання, що дає змогу сконцентрувати інвестиційні ресурси в пріоритетних галузях і дати стимул для зростання економіки загалом.

Умови перехідного періоду в Україні, малий досвід самої демократії, недостатній рівень її інституціоналізації, а також підвищене значення держави як «поштовху» економічного зростання і структурної перебудови є особливо сприятливим ґрунтом для дій впливових груп, що прагнуть роздобути якнайбільше власних вигод від втручання в економіку. Це пояснюється тим, що завдяки своїй владі забороняти чи примушувати, відбирати чи давати кошти, держава може вибірково допомагати чи, навпаки, заподіяти шкоди безлічі галузей. Тому характер державного втручання нерідко визначається не тим, чого вимагає ринок чи захист суспільних інтересів, а тим, що це необхідно і вигідно якимось групам осіб чи галузям. Дж. Стіглер називає чотири основні способи використання держави галуззю чи професійною групою: 1) прямі грошові субсидії; 2) обмеження доступу в галузь, а отже, і контроль за появою нових суперників (за допомогою імпорتنих і виробничих квот, протекціоністських тарифів і т. п.); 3) привілеї, що дозволяють якійсь одній впливати на виробництво в суміжних галузях; 4) пряма фіксація цін. Як правило, одержані галуззю вигоди (вони дістали назву «політичної ренти») не покривають заподіяних суспільству збитків [14, с. 3-21].

Протидією всім цим неспроможностям прихильники теорії суспільного вибору вважають насамперед дію конкуренції, вільні ринкові відносини у сфері як індивідуального, так і суспільного вибору. Саме ринок у всій різноманітності його форм і виявів є основою основ цивілізованого устрою суспільства. Проте якщо неокласична теорія виходить з того, що основні властивості ринку – свобода конкуренції і тенденція до рівноваги – вже існують, то, за теорією суспільного вибору, ці умови аж ніяк не виникають автоматично, вони мають бути створені і закріплені інституційно і конституційно.

Особлива увага звертається на зовнішні фактори обмеження зростання державного втручання в економіку. Державна бюрократія зацікавлена в

зростанні державних витрат, у розширенні державного втручання в економіку. Щоб опанувати зростання впливу держави на економіку та її прагнення до збільшення державних програм, обмеження мають бути внесені ззовні у вигляді відповідних конституційно закріплених правил, які б і захистили ринкову систему від впливу надмірного перерозподілу, що спотворює діяльність держави. Як головні обмеження, зазвичай розглядають законодавчо затверджену межу зростання державного боргу, розмір бюджетного дефіциту, а також певне співвідношення між обсягом державних витрат і ВВП.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що різноманітність наведених припушень окреслюють досить широкий діапазон можливих варіантів проведення економічної політики – від повного невтручання держави в економіку (так звана політика *laissez-faire*) до абсолютного державного управління економікою в рамках командно-адміністративної системи.

Проте перехідний характер вітчизняної економіки, відсутність справжньої демократичної системи влади та цивілізованого громадянського суспільства обумовлюють той факт, що сучасна теорія суспільної економіки і суспільного вибору не може бути застосована до наших умов у всіх її аспектах. Однак врахування всіх означених «за» та «проти» державного втручання має стати вихідним при розробленні концептуальних засад економічної політики кожної держави, особливо для України.

Список літератури

1. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1993. – 541 с.
2. Луст Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Луст. – СПб.: А.Э. Мертенс, 1891. – 452 с.
3. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy / J. Tinbergen. – Amsterdam: North Holland, 1952. 78 p.
4. Samuelson P. Theory of Public Expenditure / P. Samuelson // The Review of Economics and Statistics. – Vol. 36 (November). – P. 387-398.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 280 с.
6. Малий І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії / Малий І. Й., Діба М. І., Галабурда М. К. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с.
7. Keynes J. M. A Monetary Theory of Production / J. M. Keynes // The Collected Writings of Jon Maynard Keynes. – L. Macmillan, 1973. – Vol. XIII. – P. 408-411.
8. Лагутин В. Экономическая политика государства: сущность, этапы, механизмы / В.Д. Лагутин. Экономическая теория. – 2006. – № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ief.org.ua/IEF_rus/ET/Lagutin406.pdf>.
9. Tinbergen J. Centralization and Decentralization in Economic Policy / J. Tinbergen, 1954. P 80.
10. Tinbergen J. Economic Policy: Principles and Design / J. Tinbergen, 1956. – 418 p.
11. Downs A. An Economic Theory of Democracy / A. Downs. – N. Y.: Harper & Row, 1957. – 389 p.
12. Веймер Д. Л. Анализ политики: концепции и практика / Д. Л. Веймер, Е. Р. Вайнинг: Пер. з англ. І. Дзюби, А. Олійника / Наук. ред. О. Кілієвич. – К.: Основи, 1998. – 654 с.
13. Нуреев Р.М. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора Джеймс Бьюкенен. – Сочинения: Пер с англ. – Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». – Т. 1 / Фонд экономической инициативы / Гл. ред. кол.: Нуреев Р. М. – М.: Таурис Альфа, 1997. – С. 5-23.
14. Stigler G. Theory of Regulation / G. Stigler // Bell Journal. – 1971. – P. 3-21.

РЕЗЮМЕ

Венгер Виталий

Особенности взаимодействия экономической политики государства и рыночной экономики: исторический аспект

Рассмотрены основные теоретические подходы относительно взаимодействия государственной экономической политики и рыночной экономики. Проанализированы основные направления эффективного распределения и использования общественных ресурсов в условиях государственного вмешательства в рыночные отношения. Определены основные причины и границы государственного вмешательства в рыночную экономику.

RESUME

Venger Vitaliy

The features of the interaction between economic policy and market economy: historical perspective

The main theoretical approaches to the interaction between economic policy and market economy are considered. The author analyzes the key approaches of the effective distribution and usage of public resources in terms of state intervention into the market; defines the main reasons and the limits of state intervention into the market economy.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ДІАГНОСТИКА ДІЇ РІЗНОРІВНЕВИХ ФАКТОРІВ НА ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Удосконалено класифікацію факторів відтворення людського капіталу підприємства на макро-, мезо- і мікроекономічному рівнях. Обґрунтовано методичні підходи до кількісної оцінки дії різнорівневих факторів на відтворення людського капіталу підприємства.

Ключові слова: людський капітал, макро- і мікро- середовище підприємства, фактори відтворення людського капіталу, діагностика.

У процесі пошуку шляхів економічного зростання давно доведено, що його основою має виступати активізація людського фактора на основі вивчення і максимального задоволення потреб людини у спосіб, який оптимально відповідав би інтересам бізнесу у поєднанні із суспільними вигодами. Таким чином з 60-х років минулого століття у цивілізованому світі реалізується відома концепція людського капіталу, яка є певним способом трактування ролі людини, її потреб та розвитку на кожному економічному рівні. З позиції цієї концепції людський капітал слід розглядати як об'єкт управління, який оцінюється, аналізується і постійно розвивається шляхом інвестицій у його елементи (навчання, охорону здоров'я, соціальний розвиток тощо).

Питання управління людським капіталом загалом та його складовими елементами останніми роками викликають інтерес все більшого кола зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких, перш за все, слід назвати М. Ажажу, В. Антонюк, О. Бородіну, Н. Верхоглядову, О. Грішнову, С. Задорожню, Г. Зелінську, Р. Капелюшнікова, О. Кошулько, М. Критського, А. Кудлай, Г. Лич, Г. Прошак, Н. Ушенко та ін.

Попри зростання кількості наукових публікацій з цієї предметної області, слід об'єктивно зазначити й той факт, що більшість дослідників фокусують свою увагу на макро- і мезорівнях, не звертаючи належної уваги на мікрорівень (основний рівень прийняття і реалізації управлінських рішень) і не розглядаючи взаємодію різнорівневих факторів. Водночас в окремих наукових дослідженнях, які мають комплексний характер, теоретичні положення не доведені до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій.

З огляду на наявні наукові прогалини в реалізації концепції людського капіталу на мікрорівні метою статті виступає обґрунтування теоретико-методологічних засад щодо узгодженості дії різнорівневих факторів ефективного відтворення людського капіталу підприємства. Досягнення цієї мети зумовлює необхідність розв'язання наступних завдань: обґрунтування системи факторів, які на різних економічних рівнях чинять вплив на відтворення людського капіталу підприємства; запропонувати методичний інструментарій діагностики взаємодії різнорівневих факторів такого впливу.

Дослідження людського капіталу нерозривно пов'язане з вивченням основних факторів, які

обумовлюють процес його відтворення. При розробці питання наукової класифікації факторів формування, використання і розвитку людського капіталу, що в сукупності становить процес його відтворення, було виявлено багато суперечних моментів.

Так фактори розвитку людського капіталу є об'єктом багатьох наукових досліджень [1-10]. На сьогодні сформована їх розгалужена система, яка об'єднує фактори за різними класифікаційними ознаками. Однак дослідження усіх відомих групвань характеризуються здебільшого теоретичними узагальненнями, мають описовий характер і до того ж є погано придатними для мікроекономічного рівня дослідження.

На підставі критичного опрацювання різних наукових підходів до класифікації факторів формування, використання і розвитку людського капіталу, ми вважаємо необхідним їх подальший розвиток задля розуміння процесу відтворення людського капіталу підприємства та розробки механізму управління ним.

На нашу думку, слід виходити з того, що на підприємство потрапляють люди, які вже є носіями певних здібностей та рис, корисних для підприємства. Однак у процесі використання людський капітал постійно потребує інвестицій, що пов'язано як з оплатою праці, так із забезпеченням безпечних умов для неї, необхідністю підвищення професійного рівня задля виконання стратегічних завдань підприємства, гармонійного розвитку працюючої людини та т. ін. Отже, процес відтворення людського капіталу підприємства має певні особливості.

З іншого боку, розмір людського капіталу останнього залежить не лише від його виробничих потреб і потреб конкретних осіб, які працюють у певний момент часу (факторів т. зв. внутрішнього (мікро-) середовища підприємства). Кожне підприємство має своє довкілля, яке містить значне число факторів, здатних певним чином вплинути на функціонування як підприємства загалом, так і на його складові, зокрема людський капітал. Причому ступінь впливу факторів ззовні може бути дуже різним, залежно від того, яка частина розглядається: макро- або/ та мезосередовище (регіон і галузь).

З огляду на вищезазначений поділ середовища господарювання підприємства та з урахуванням елементів людського капіталу доцільним вважаємо використання удосконаленої нами класифікації

факторів відтворення людського капіталу підприємства, побудованої за трьома відповідними економічними рівнями. Наповненість груп зовнішніх факторів відтворення людського капіталу підприємства та форми їх вияву на мікрорівні наведено на рис. 1.

Одночасно з факторами макро- та мезорівня значний вплив на відтворення людського капіталу підприємства чинять фактори мікросередовища, які формуються безпосередньо на самому підприємстві. До них належать: 1) базова стратегія розвитку підприємства; 2) фінансовий стан підприємства та використання фінансових ресурсів; 3) рівень інноваційного розвитку підприємства; 4) кадрова стратегія підприємства; 5) професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства; 6) статево-вікова структура працівників підприємства; 7) якість умов праці; 8) характер трудових відносин; 9) система розвитку кадрів; 10) застосування засобів стимулювання праці; 11) рівень розвитку соціальної інфраструктури підприємства та інші.

Для кількісної оцінки дії різнорівневих факторів на відтворення людського капіталу підприємства автором розроблено наступний покроковий алгоритм:

1. Визначення обсягів людського капіталу досліджуваного підприємства.

1. 1. По-перше, має бути обраний метод оцінювання обсягів людського капіталу або ж їх комбінація, що підвищить результат такої оцінки. Думка більшості дослідників сходиться на доцільності використання на рівні підприємства методу оцінки вартості виробництва, який за своєю суттю полягає у окресленні сукупних витрат на залучення, використання і розвиток персоналу, що є повною собівартістю людського капіталу. Широка дискусія відносно використання методу капіталізації заробітку (втілюється у визначенні сучасної цінності майбутнього потоку доходів особи) переважно з боку політекономів свідчить про його непридатність для даного рівня дослідження.

1. 2. З огляду на те, що результати оцінювання людського капіталу повинні мати управлінське призначення, доцільним вважаємо структурувати загальну (повну) собівартість людського капіталу на собівартість у виробництві і поза ним, що буде характеризувати потоки інвестицій як на відтворення людського капіталу для потреб виробництва (основної діяльності підприємства), так і для гармонійного розвитку працюючих на підприємстві на основі інвестицій у соціальну сферу.

1. 3. Критерієм управління має виступати максимізація людського капіталу, оціненого за середньою повною собівартістю, що вимагатиме відповідного розрахунку питомих витрат на залучення, використання і розвиток у розрахунку на одного працівника. Додатковими критеріальними показниками слід вважати середню собівартість людського капіталу у виробництві і поза ним, а також середні розміри окремих видів інвестицій у людський капітал.

2. Аналіз структури людського капіталу підприємства за укрупненими групами та елементами витрат (відповідно до видів інвестицій). У такому розрізі дослідження дасть змогу доповнити аналіз змін у розмірі людського капіталу аналізом вагомості окремих елементів витрат, визначенням причин і характеру змін, що відбуваються.

3. Аналіз змін факторів макrorівня (макросередовища).

3. 1. Підбір показників, які кількісно характеризують фактори макrorівня.

3. 2. Визначення кореляційного зв'язку обсягу людського капіталу підприємства з відібраними для кількісного дослідження факторами макrorівня (з використанням пакету програм «Statgraphics»).

Отримані на цьому етапі коефіцієнти кореляції та детермінації свідчатимуть про ступінь щільності зв'язку між впливовими факторами макrorівня та обсягом людського капіталу підприємства.

4. Аналіз змін факторів регіонального рівня (регіону як мезосередовища).

4. 1. Підбір показників, які кількісно характеризують фактори регіонального рівня.

4. 2. Визначення кореляційного зв'язку обсягу людського капіталу підприємства з відібраними для кількісного дослідження факторами регіонального рівня (з використанням пакету програм «Statgraphics») з відповідними до етапу 3 аналітичними роботами.

5. Аналіз змін факторів галузевого рівня (галузі як мезосередовища).

5. 1. Підбір показників, які кількісно характеризують фактори галузевого рівня.

5. 2. Визначення кореляційного зв'язку обсягу людського капіталу підприємства з відібраними для кількісного дослідження факторами галузевого рівня (з використанням пакету програм «Statgraphics») з відповідними до етапу 3 аналітичними роботами.

6. Якісний аналіз факторів макро- і мезосередовища, які не потрапили до попередніх вибірок через опосередкованість їхнього впливу на об'єкт дослідження (людський капітал підприємства).

7. Аналіз змін факторів мікрорівня (внутрішнього середовища підприємства).

7. 1. Підбір показників, які кількісно характеризують фактори мікрорівня.

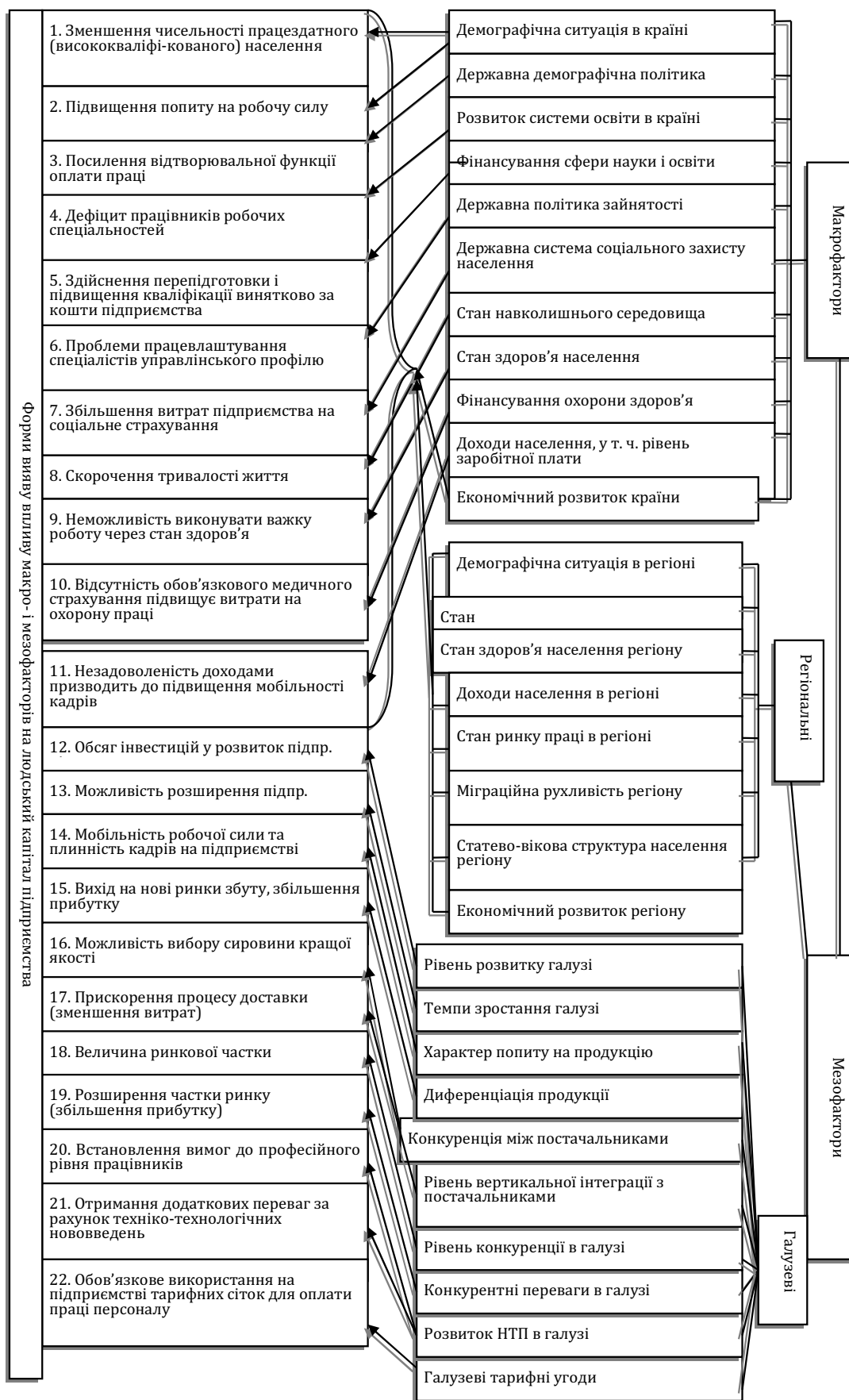
7. 2. Визначення кореляційного зв'язку обсягу людського капіталу підприємства з відібраними для кількісного дослідження внутрішньофірмовими факторами (з використанням пакету програм «Statgraphics») з відповідними до етапу 3 аналітичними роботами.

8. Прогнозне оцінювання дії факторів макро- та мезосередовища, зокрема на основі багатоваріантного прогнозування параметрів розвитку національної економіки, регіону і галузевого ринку з використанням пакетів комп'ютерних програм («Аналізу та прогнозування економічних явищ на основі багатofакторної моделі» і «Statgraphics»). Результатом прогнозного оцінювання виступатиме визначення очікуваних обсягів людського капіталу підприємства за різних сценаріїв розвитку його зовнішнього середовища. Важливим при цьому є знання сили впливу сукупності факторів кожного економічного рівня.

9. Оскільки відтворення людського капіталу підприємства оцінюється зростанням показників його середньої собівартості, то активізація дії внутрішньофірмових факторів є, з одного боку, протидією погіршення зовнішньої ситуації, а з другого боку – умовою забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу, його збереження і подальшого розвитку. Саме тому на цьому етапі має бути розроблена програма розвитку людського капіталу конкретного підприємства з перевіркою, перш за все, за критерієм максимізації очікуваної його середньої повної собівартості.

Реалізація концепції на усіх економічних рівнях господарювання вимагає від економічної науки завершеності дослідження питання щодо систематизації факторів, які впливають на відтворення

Рис. 1. Взаємодія різномірних зовнішніх факторів відтворення людського капіталу підприємства



людського капіталу підприємства, тобто того рівня, на якому приймається і реалізується основна частина управлінських рішень. Необхідність доопрацювання відомих класифікацій факторів відтворення людського капіталу обумовлена наявними науковими суперечностями у цій предметній області, переважанням факторів, що не мають кількісної оцінки, не доведенням їх систематизації до мікрорівня.

Запропонована класифікація факторів відтворення людського капіталу підприємства ґрунтується на їх розмежуванні за різними економічними рівнями, що дає змогу зрозуміти їх походження, силу впливу і ступінь втручання. Використання удосконаленої класифікації факторів передбачено при реалізації авторського методичного підходу до кількісної оцінки дії різнорівневих факторів на відтворення людського капіталу підприємства. У такому разі забезпечується підвищення об'єктивності оцінювання процесів відтворення людського капіталу підприємства, що базуватиметься на кількісних підходах.

Загалом проведено дослідження передбачає певні перспективи подальших розвідок у вказаному напрямку, оскільки дозволяє варіації зі складом найвпливовіших факторів різного рівня.

Список літератури

1. Ажажа М. А. Державне регулювання інвестицій в людський капітал як фактор інтелектуального розвитку суспільства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25. 00. 02 «Механізми державного управління» / М. А. Ажажа. – Харків, 2008. – 19 с.
2. Антонюк В. П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08. 00. 07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В. П. Антонюк. – Донецьк, 2008. – 36 с.
3. Бородіна О. М. Людський капітал в аграрній сфері економіки України: науково-організаційні основи сучасного формування і розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08. 07. 02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О. М. Бородіна. – К., 2004. – 39 с.
4. Верховлядова Н. І. Управління конкурентоспроможністю вищої освіти в процесі формування людського капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08. 02. 03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / Н. І. Верховлядова. – Дніпропетровськ, 2005. – 32 с.
5. Зелінська Г. О. Регіональні особливості формування і реалізації людського капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 09. 01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Г. О. Зелінська. – Львів, 2004. – 20 с.
6. Кошулько О. П. Управління людським капіталом на підприємствах харчової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 00. 04 «Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)» / О. П. Кошулько. – К., 2008. – 22 с.
7. Кудлай А. В. Управління людським капіталом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 09. 01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А. В. Кудлай. – Харків, 2004. – 20 с.
8. Лич Г. В. Організаційно-економічний механізм формування і ефективного використання людського капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 00. 03 «Економіка та управління національним господарством» / Г. В. Лич. – К., 2007. – 18 с.
9. Прошак Г. В. Людський капітал в умовах формування національної економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 00. 01 «Економічна теорія» / Г. В. Прошак. – Львів, 2008. – 20 с.
10. Ушенко Н. В. Науково-методологічні основи державного регулювання відтворення людського капіталу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук :

спец. 08. 00. 03 «Економіка та управління національним господарством» / Н. В. Ушенко. – К., 2009. – 30 с.

РЕЗЮМЕ

Волошина Светлана

Диагностика действия разноразноуровневых факторов на воспроизводство человеческого капитала предприятия

Усовершенствована классификация факторов воспроизводства человеческого капитала предприятия на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях. Обоснованы методические подходы к количественной оценке действия разноразноуровневых факторов на воспроизводство человеческого капитала предприятия.

RESUME

Voloshyna Svitlana

Diagnostics of split-level factors' influence on the reproduction of human capital of enterprise

The classification of human capital assets reproduction factors in micro- and macroenvironment is conducted. Methodic approaches to quantitative evaluation of split-level factors' influence on the enterprise human capital assets reproduction are proved.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ ТА ПРИЙОМИ КОНТРОЛЮ ЗА ФІНАНСУВАННЯМ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Наведено аналітичні методи та прийоми контролю за фінансуванням бюджетних установ.

Ключові слова: аналітичні прийоми контролю, аналітичні методи контролю, контроль фінансування, бюджетне прогнозування.

Необхідність реалізації антикризових заходів, розвитку демократичних принципів суспільного розвитку в Україні зумовили потребу в оптимальних змінах загального процесу контролю фінансування бюджетної установи. Підвищення вимог до обліку, контролю, аналізу використання бюджетного фінансування установами та організаціями пов'язані зі станом сучасної економіки, спробами подолати кризу з мінімальними втратами, поширенням процедур аудиту на одержувачів бюджетних коштів.

Питаннями контролю фінансування бюджетних установ займаються такі вітчизняні вчені, як М. Білуха, А. Бодюк, Ф. Бутинець, О. Петрик, В. Рудницький та інші.

Контроль за фінансуванням бюджетної установи - це об'єктивна оцінка необхідності фінансування, дотримання цілей фінансування, визначення досягнутих результатів, виявлення резервів зростання його обсягу, а також розробка організаційно-економічних заходів щодо підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів. До основних завдань, послідовна реалізація яких сприяє досягненню мети, належать: визначення необхідності фінансування за напрямками, оцінка дотримання нормативів та напрямків; аналіз динаміки обсягу загалом та за видами; оцінка відповідності використання коштів поставленим цілям; оцінка забезпеченості установи бюджетними ресурсами.

Особливого значення контроль фінансування бюджетних установ набув у наш час. У період політичної та фінансової нестабільності, підвищеної загрози дефолту країни контроль за розподілом та витратами державних коштів має першочергове значення в процесі зменшення витрат у державному секторі, зменшення нецільового використання коштів бюджетними установами.

У переважній частині наукових робіт контроль фінансування бюджетних установ розглядають як інструмент забезпечення централізованого управління діяльністю зазначених організацій. Досі серед вітчизняних науковців немає єдиної думки стосовно визначення поняття "аналітичні методи" контролю. Одні ототожнюють їх з аналітичними процедурами аудиту, інші називають прийомами або методичними прийомами.

Цікавою є точка зору кандидата економічних наук А. Бодюка. Намагаючись в своїй роботі обґрунтувати сутність методів державного контролю через додержання суб'єктами господарювання вимог законодавства, в тому числі податкового, він розподіляє всі методи контролю на загальнонаукові та прикладні.

До прикладних методів контролю А. Бодюк зараховує: документальні, спостереження за об'єктом контролю, інвентаризації активів, огляд фізичного стану об'єкта контролю, запити про платника податків, метод достовірних тверджень, повторне виконання перевірки, розрахунково-аналітичні, прямого розрахунку та ін. Він зазначає, що розрахунково-аналітичні методи призначені для виконання розрахунків щодо сум платежів до бюджету, встановлення чинників, які на них впливають, визначення бази оподаткування, аналізу фінансово-економічного стану платників податків, обґрунтування пропозицій для поліпшення його показників як умови збільшення надходжень до бюджету. А також констатує, що необхідно ширше використовувати розрахунково-аналітичні методи для формування аналітичної частини акту документальної перевірки платника податків. [1]

О. Петрик у роботі "Проблеми уточнення та розвитку методів, способів і прийомів аудиту" називає прикладні методи контролю власними (специфічними) методами та дає таку їх класифікацію: спостереження та огляд, опитування, інспекція, оцінка, вивчення по суті, запит (підтвердження), аналітичний огляд, узагальнення. [2]

Даючи приблизно однакове за суттю визначення поняття "аналітичний огляд", О. Петрик називає його методом контролю, а А. Бодюк розуміє один з розрахунково-аналітичних методів. Тобто можна ще раз констатувати відсутність єдиної точки зору серед вітчизняних науковців при визначенні поняття "аналітичні методи" контролю діяльності підприємства. [3]

Професор Ф. Бутинець взагалі критично ставиться до всіх вітчизняних науковців, які намагаються обґрунтувати теоретичну субстанцію "аналітичних методів контролю". Він стверджує, що дослідники тільки пишуть, що такі процедури є дуже необхідними, і всі наголошують на актуальності їх проведення, але жоден з них досі не розробив дієвої системи практичного застосування цих процедур [4]. Однак, дослідивши видання професора Ф. Бутинця, ми не знайшли жодної рекомендації щодо практичного застосування аналітичних методів контролю.

Отже, спробуємо розробити власний варіант визначення поняття "аналітичні методи". Аналітичні методи - це система прийомів, суть яких полягає в розчленуванні об'єкта дослідження на складові частини та вивчення їх як складових одного цілого.

Спробуємо дещо звузити об'єкт нашого дослідження та дати визначення аналітичним методам в економіці. На нашу думку, аналітичні методи в економіці - це

сукупність прийомів, в основі яких лежить поділ економічних перетворень на складові частини та вивчення їх як цілого.

Аналітичні прийоми контролю фінансування бюджетної установи містять:

- а) економічний аналіз;
- б) статистичні розрахунки;
- в) економіко-математичні методи.

Економічний аналіз – система прийомів у контролі для розкриття причинних зв'язків, що зумовлюють результати явищ і процесів.

Статистичні розрахунки дають можливість визначити сукупний (валовий) продукт, який є сумою матеріальних благ, створюваних за певний період (переважно за рік) у галузях матеріального виробництва.

Широко використовуються й економіко-математичні методи - визначення впливу факторів на результати господарських процесів з метою їх оптимізації на стадії планування і проектування. У процесі контролю економіко-математичні методи використовують для виявлення невикористаних резервів раціонального господарювання, економічного витрачання матеріальних і трудових ресурсів[5].

За нинішніх умов основну увагу в державному фінансуванні звертають на вчасність та повноту мобілізації коштів у державні фінансові ресурси, законність надходжень та видатків у всіх ланках державної фінансової системи, дотримання правил обліку і звітності.

Таким чином, можемо визначити, що контроль за фінансуванням бюджетної установи – це діяльність законодавчих і виконавчих органів публічної влади, державних організацій, спрямована на забезпечення законності фінансової дисципліни і раціональності в ході мобілізації, розподілу і використання коштів бюджету.[6]

Для підвищення ефективності контролю фінансування бюджетних організацій необхідно розв'язати низку важливих проблем, зокрема:

- уніфікувати методи визнання доходів і витрат;
- обґрунтувати механізм фінансування, розподілу та використання коштів;
- опрацювати методи аналізу отриманого фінансування;
- врегулювати правове поле проведення контролю за ефективністю використання отриманих коштів.

Важливість цих проблем для розвитку бюджетних організацій зумовили потребу у їх системному вивченні з урахуванням міжнародної практики та особливостей вітчизняного економічного розвитку, що сприятиме створенню модельних економічних систем як основи прийняття обґрунтованих рішень щодо подальшого розвитку контролю фінансування бюджетних установ.

У подальшому розвитку контрольної діяльності в Україні аналітичні методи контролю матимуть велике значення як на рівні окремого підприємства, так і на загальнодержавному. Тому питанням визначення поняття "аналітичні методи" контролю вітчизняним науковцям треба займатися й надалі з пріоритетом знаходження єдиної системи теоретичного обґрунтування цього поняття.

Важливим принципом побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу розподілу й використання бюджетних ресурсів є забезпечення повноти інформації щодо обсягів, структури і якості послуг відповідно до напрямів функціональної діяльності установи.

Аналіз розподілу й використання бюджетних ресурсів в умовах застосування сучасних інформаційних технологій ґрунтується на визначенні основних елементів процесу дослідження обсягу і якості наданих послуг з метою формування взаємопов'язаних етапів виконання відповідних аналітичних процедур і розробки логічно обґрунтованих алгоритмів розрахунку аналітичних показників, на основі яких узагальнюються й оцінюються результати діяльності та ухвалюються управлінські рішення щодо подальшого розвитку бюджетної установи [2].

Для вирішення конкретних задач контролю фінансування бюджетних установ застосовується низка спеціальних аналітичних прийомів та методик. Серед них трендовий, структурний, порівняльний, інтегральний аналіз, а також аналіз фінансових коефіцієнтів.

На нашу думку, для здійснення ефективного моніторингу виконання державного бюджету України методи інтегрального та коефіцієнтного аналізу можуть бути використані для синтетичного вивчення таких параметрів стану головного виконавця цього процесу, як платоспроможність, швидкість та економічність здійснення операцій, обсяг тимчасово вільних коштів, казначейської заборгованості, заборгованості розпорядників тощо.

Бюджетне прогнозування розглядається у практиці як визначення вірогідних показників доходів і видатків бюджетів на перспективу. Це наукова аналітична стадія розробки бюджету, в процесі якої формується концепція, шляхи її вирішення і основні цілі, які повинні бути досягнуті.

Розрахунки фінансових показників ґрунтуються на використанні різних методів, серед яких найважливіші – метод екстраполяції, нормативний, математичного моделювання, балансовий метод.

Сфера застосування прийомів прогнозування у сфері виконання державного бюджету є звуженою порівняно із класичними визначеннями прогнозування як такого, яке пов'язане із організаційними особливостями виконання державного бюджету України.

Проведене дослідження дозволяє глибше зрозуміти всю складність функціонування системи контролю фінансування бюджетних установ, оцінити потенційні можливості для впровадження в роботу органів державної виконавчої влади нових, прогресивних підходів управління, зокрема методів контролю фінансування. Як наука та як сукупність прикладних методик контролю фінансування, що може значно підвищити ефективність управління державними коштами, він дозволить мати постійно чітку і ясну картину стану державних фінансів, дасть можливість усестороннього аналізу та контролю на всіх етапах виконання державного бюджету України.

Але, на нашу думку, науковці та практики мають вирішити завдання, пов'язані із вдосконаленням принципів складання звітності, розробкою нових показників, а особливо – систем показників, які дадуть змогу сформулювати інтегральне бачення, системну оцінку стану виконання бюджету шляхом використання як кількісних, так і якісних показників.

Узагальнення й реалізація результатів аналізу – необхідний етап завершення аналітичного дослідження. На цьому етапі розробляються альтернативні варіанти заходів щодо збільшення обсягу та розширення асортименту послуг, а також поліпшення їх якості на основі ефективного використання ресурсного потенціалу бюджетної установи.

Реалізація результатів аналізу ґрунтується на створенні ефективної системи контролю за виконанням управлінських рішень, прийнятих для впровадження найкращого з розроблених аналітиками варіанту заходів щодо поліпшення діяльності установи.

Послідовність аналізу розподілу й використання бюджетних ресурсів визначається потребою поетапного розкриття економічної інформації відповідно до мети і завдань контролю фінансування.

Список літератури

1. Бодюк А. В. Державний фінансовий контроль: навчальний посібник / А. В. Бодюк, М. К. Ковальчук, А. В. Богдан та інші. – К.: Кондор, 2009. – 538с.
2. Петрик О. Проблеми уточнення та розвитку методів, способів і прийомів аудиту / О. Петрик // Бухгалтерський облік і аудит. – 1994. – С. 60-63.
3. Фінансове право : навч. посібник / Л. А. Савченко, А. В. Цимбалюк, В. К. Шкарупа, М. В. Глух. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 85 с.
4. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: монографія / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко ; За редакцією проф. Ф. Ф. Бутиця. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 564 с.
5. Державні фінанси: навч. посібник / За ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Атіка, 2004. – 368с.
6. Барабаш Н. С. Особливості застосування аналітичних методів у контролі розподілу й використання бюджетних ресурсів / Н. С. Барабаш, Т. А. Кумченко, М. О. Никонович // Фінансовий контроль. – 2007. – № 2. – С. 45.

РЕЗЮМЕ

Галько Оксана

Аналитические методы и приемы контроля за финансированием бюджетных учреждений

Приведены аналитические методы и приемы контроля за финансированием бюджетных учреждений.

RESUME

Gal'ko Oksana

Analytical methods and techniques of control over the funding of budgetary institutions

The analytical methods and techniques of control over the financing of budgetary institutions are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Святослав GERЧАКІВСЬКИЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

Євген ТЕСЛЕНКО

студент,
Тернопільський національний економічний університет

ПРАГМАТИЗМ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В СИСТЕМІ МИТНИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ

Досліджено теоретичні аспекти поняття «корупція». Оцінено стан корупції в митних органах та встановлено причини її виникнення. Здійснено аналіз нового антикорупційного законодавства України.

Ключові слова: корупція, індекс сприйняття корупції, неофіційні відносини.

Питання впровадження принципів відкритості та прозорості в діяльність фіскальних органів в Україні тісно пов'язані з відповідними трансформаціями владних інституцій, реформуванням системи органів державного управління, що задовільняла б демократичні цінності, стратегічні орієнтири розвитку держави. Корупція в митних органах підриває економічну безпеку країни, її авторитет, зовнішньоекономічний потенціал України. Вона створює умови для розвитку неофіційних відносин між бізнесом і митницею, що впливає на кінцеві результати її діяльності (адміністрування платежів до бюджету, спрощення митних процедур, боротьба з контрабандою, запобігання порушенням митних правил тощо).

Проблематика запобігання та протидії корупції була та є предметом досліджень багатьох вітчизняних науковців, зокрема, Л. Багрія-Шахматова, С. Ківалова, М. Косюти [1], В. Лунєєва, М. Мельника [2], О. Прохоренка [3], О. Савчука [4], С. Стеценка, Ю. Шемшученка та інших вчених. Однак фрагментарними та недостатньо вивченими залишаються проблемні аспекти корупції в системі митних органів України, зокрема вивчення їх специфіки, причин та особливостей. Зважаючи на це, постановка питання саме в такому ракурсі потребує додаткового опрацювання, що і стало метою нашої статті.

Причини виникнення корупції та поширення її в системах фіскальних органів різних держав надто різноманітні, а тому і спроби виробити універсальні адміністративно-правові засоби з її попередження і протидії є мало реальними. Розглянемо теоретико-еволюційні особливості природи цього явища. Відомо, що «корупція» у дослівному перекладі з латинської – «розкладання тіла», процес загнивання, гниття, що доволі образно відображає природу цього явища. Вона існувала в суспільстві з моменту виникнення держави, а отже і утворення державного апарату управління суспільством. За висловом Н.Макіавеллі, – це використання публічних можливостей у приватних інтересах. Шарль Монтеск'є писав: «...відомо вже з досвіду віків, що будь-яка людина, яка володіє владою, схильна зловживати нею, і вона буде йти у цьому напрямку, доки не досягне належної їй межі» [2, с. 9].

Корупційні відносини піддавались осуду не тільки в працях відомих мислителів, вчених, а знайшли

відображення навіть у релігійних догматах. Так у Старому Заповіті Мойсей виступає проти прийняття подарунків, тому що вони «засліплюють очі» та призводять до несправедливості. В Корані зафіксована спеціальна заборона платити хабарі, несправедливим мусульмани вважають і їх прийняття. Будда проголошував, що «...несправедливі чиновники – це злодії, які крадуть щастя народу. Вони обдурюють і правителя, і народ, таким чином стаючи причиною всіх бід нації» [5, с. 55].

Погляди вітчизняних науковців дещо різняться. Так Л. Багрій-Шахматов розглядає корупцію як особливий вид організованої злочинності; В. Лунєєв – як різновид економічної злочинності; М. Мельник – як самостійний вид злочинності. Така різноманітність трактувань пояснюється тим, що корупційні злочини при об'єднанні в окрему групу злочинів можуть бути складовими інших груп злочинів, що утворюються за формальними чи неформальними ознаками [2, с. 47].

Досліджувати корупцію надзвичайно важко, оскільки вона, як і інші види тіньової діяльності, не відбита в офіційних статистичних звітах. Визначальними тут можуть стати соціологічні опитування та експертні оцінки міжнародних організацій. Для отримання порівняльних даних про ступінь розвитку корупції найчастіше використовують індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index – CPI), який розраховують експерти міжнародної неурядової некомерційної організації з вивчення та боротьби з корупцією Transparency International (TI). У процесі узагальнення досліджень кожна країна отримує оцінку за 10-бальною шкалою, де 10 балів означають відсутність корупції, а 0 балів – найвищий її ступінь. У 2007 році за індексом CPI, Україна мала 2,7 з 10 балів, у 2009 році цей індекс становив 2,2, Україна посіла 146-те місце, а в 2011 році – 2,4 і 134-те місце серед 180 країн світу [7].

Крім індексу CPI, для аналізу корупційного середовища використовують також індекс Bride Payers Index, що демонструє схильність підприємців давати хабарі, барометр світової корупції (Global Corruption Barometer), індекс непрозорості (Opacity Index), індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom). Так, наприклад, у 2011 році за індексом економічної свободи Україна пересунулася із 112-го на 164 місце, а за

рейтингом прогресу зайняла передостаннє – 100 місце з індексом «-123» [8].

Що стосується суб'єктів корупції то тут важливими є соціологічні дослідження, які проводять всередині держави. Так у «Концепції наукового супроводу державної політики України у сфері протидії корупції» зазначено, що на думку громадян найбільш корумпованими є саме ті суб'єкти, які наділені компетенцією протидіяти цьому явищу. За «корумпованістю» ВРУ – 54,2%, уряд – 44,9%, ДАІ – 57,5%, міліція – 54,2%, медичні заклади – 54,4%, суди – 49%, прокуратура – 42,9%, митна і податкова служба – 40,3% [9].

Зазначимо водночас, що згідно із показниками

Агенції США з міжнародного розвитку (USAID) [10] найбільш корумпованою в митних органах є діяльність у сфері митного контролю та оформлення, яка містить різні етапи проведення митних процедур. Зокрема найбільше застережень викликає етап перевірки документів, а також етап контролю тарифів і митної вартості товарів.

Узагальнюючи дані дослідження імпортерів України, слід зазначити, що середній розмір неофіційних платежів у митних органах з 2007 року почав зменшуватися на кожному етапі митних процедур. Найбільший розмір неофіційного платежу імпортери сплачували під час фізичного огляду вантажу (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка середнього розміру неофіційного платежу у сфері здійсненні митних процедур в 2007-2011 рр., грн.*

№ з/п	Митна процедура	2007 рік	2009 рік	2011 рік
1	Перетин кордону	33 515	191	1 300
2	Перевірка відповідності встановлених цін на товари, визначення митної вартості	71 629	3 198	2 598
3	Перевірка документів при розмитненні/підготовці товарів до експорту/імпорту	12 888	2 108	2 054
4	Огляд вантажу	23 105	164 102	187 164
5	Оплата офіційних митних платежів	860	625	430

*Складено автором на основі показників USAID [11]

Із наведених даних можна спостерігати доволі строкату динаміку неофіційних платежів щодо окремих митних процедур: по одних спостерігалось зростання, по інших – зменшення сум. Звернемо увагу також, що в 2007, 2009 та 2011 роках під час митного оформлення товарів найбільш корумпованими виявилися митні інспектори, брокери та керівники відділів тарифів і митної вартості.

Для з'ясування обставин вчинення корупційних та службових правопорушень у митних органах у III кварталі 2011 року здійснено 81 службове розслідування та 248 перевірок. За результатами проведеної роботи до дисциплінарної відповідальності згідно з Законом України «Про дисциплінарний статут митної служби України» притягнуто 219 працівників митної служби, у тому числі оголошено догани 69 посадовим особам, оголошено зауважень – 76,

попереджено про неповну службову відповідність 21 працівника, звільнено з митних органів – 53 особи. Було складено 9 протоколів про адміністративні корупційні правопорушення, встановлені Законом України «Про засади запобігання та протидії корупції», з них за матеріалами митних органів – 4. З метою попередження вчинення корупційних та інших службових правопорушень проведено 239 індивідуальних профілактичних заходів з особовим складом [12]. Розподіл протоколів у розрізі митниць та їх підстави систематизовано у табл. 2.

Проведений аналіз дає змогу визначити основні причини корупції, які не лише дозволяють поширюватись неофіційним відносинам між бізнесом та працівниками митних органів, але і чинять перешкоди розвитку сприятливого бізнес-середовища в Україні, а саме:

Таблиця 2. Результативність складання протоколів з приводу корупційних правопорушень у системі митних органів України* [12]

№ з/п	Підстави складання протоколів	Кількість протоколів	Митниці/митні пости
1	п.1-2, ч.1, ст. 14 ЗУ № 3206-17 (виникнення конфлікту інтересів)	3	Ягодинська
2	п.4, ст. 6 ЗУ № 3206-17 (надання переваг фізичним або юридичним особам у зв'язку з підготовкою проектів, виданням нормативно-правових актів та прийняттям рішень)	2	Львівська, Київська обласна
3	п.1, ст. 6 ЗУ № 3206-17 (сприяння фізичним або юридичним особам у здійсненні ними господарської діяльності, одержанні субсидій, субвенцій, дотацій, кредитів, пільг, укладенні контрактів)	1	Хмельницька
4	ч.1 ст.172-2 КУпАП (порушення встановлених обмежень щодо використання службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей з одержанням за це неправомірної вигоди)	2	Кримська, Чопська
5	ч.2 ст. 172-2 КУпАП (порушення встановлених обмежень щодо використання службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей з одержанням за це неправомірної вигоди у розмірі, що перевищує сто неоподатковуваних мінімумів доходів громадян)	1	Харківська обласна

* дані за III квартал 2011 року

1) відсутність єдиної стратегії розвитку малого та середнього бізнесу, низький рівень управління в митних органах, що створює такі умови, за яких єдиний можливий шлях наповнення бюджету – це встановлення якомога вищих платежів для суб'єктів ЗЕД при проходженні митних процедур. Це змушує останніх вдаватися до неофіційних відносин з метою зниження вартості товару чи корегування інших характеристик товару (вага, об'єм, код товару тощо);

2) лобізм при спрощенні проходження митних процедур та у зменшенні фінансових навантажень для великих промислових груп, для «обраних» компаній. При цьому відбувається ускладнення умов для компаній, які не мають «прикриття» з боку представників місцевих та центральних органів влади, єдиний вихід відмовитися від своєї діяльності – сплачувати неофіційні платежі з метою заниження митної вартості товару;

3) складна процедура оскарження дій працівників митних органів. У випадку, коли митниця не підтверджує фактурну вартість товару і зобов'язує суб'єктів ЗЕД оформити товар за значно вищою митною вартістю, останній має право оскаржувати встановлену митницею митну вартість товару, але процедура митного контролю не буде завершена, доки підприємство не отримає рішення на свої запити. У такій ситуації підприємці змушені вдаватися до неофіційних відносин, адже вартість простою вантажу на території митниці обійдеться компаніям набагато дорожче;

4) низький рівень бізнес-культури, що став очевидним за відсутності усталеної бізнес-практики та дотримання бізнес-правил «fair play» (правил чесної гри). У результаті виникають неофіційні відносини в митній сфері.

Таким чином, у сучасних умовах корупція в митних органах становить загрозу економічній безпеці держави. Вона негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та транзитний потенціал, створює несприятливі умови для прискорення пасажиропотоку через митний кордон України, дає підстави для розвитку контрабанди та порушень митних правил. У таких умовах митні органи не можуть повноцінно здійснювати покладені на них функції та завдання.

На сьогодні визначальним у протидії корупції в Україні загалом та в системі митних органів став новий Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції», що набрав чинності 1 липня 2011 року. Законом змінено загальнодержавний підхід до розуміння базової дефініції. Так корупція – це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей [6]. Таке формулювання дає підстави для висновку, що корупційні дії можуть бути скоєні не тільки посадовими особами, які уповноважені державою на виконання функцій, а й про охоплення протидією корупції тих сфер суспільних відносин, які раніше були поза увагою держави.

Серед заходів, спрямованих на запобігання та протидію корупції, хотілося б виокремити наступні: 1)

суміщення та сумісництво (новий Закон вже не містить обмеження щодо суміщення державними службовцями своєї роботи з іншою оплачуваною або підприємницькою діяльністю); 2) дозволяється отримання дарунка, вартість якого не перевищує 50% мінімальної зарплати, встановленої на день прийняття дарунка (пожертви), одноразово, а сукупна вартість таких дарунків (пожертв), отриманих з одного джерела протягом року, – однієї мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня поточного року; 3) обмеження щодо безпосереднього підпорядкування у зв'язку з виконанням повноважень близьким особам; 4) фінансовий контроль за доходами та витратами посадовців, у тому числі митних органів, що реалізовуватиметься шляхом обов'язкового щорічного подання до 1 квітня не тільки відомостей про майно, доходи, зобов'язання фінансового характеру, а й про здійснені витрати.

Закон також зосереджує увагу на інших заходах, спрямованих на запобігання і протидію корупції, зокрема обмеження щодо використання службового становища; обмеження щодо осіб, які звільнилися, у тому числі з митних органів (якщо їхня діяльність була пов'язана з державною таємницею); здійсненні спеціальних перевірок щодо осіб, які претендують на зайняття посад в митних органах України; кодексах поведінки посадовців; забороні на одержання послуг і майна митними органами від фізичних та юридичних осіб на безоплатній основі.

Таким чином, можна стверджувати, що головними завданнями, що стоять перед Україною у процесі боротьби з цим суспільним лихом, залишається попередження корупції, мобілізація широкої суспільної підтримки для здійснення антикорупційних заходів, формування дієвої законодавчої бази з питань запобігання корупції у митних органах, формування професійної етики посадових осіб митних органів та встановлення жорсткішої відповідальності за протиправні корупційні дії.

Список літератури

1. Косюта М. Щодо проблеми створення дієвої системи запобігання корупції в Україні / М. Косюта // Вісник національної академії прокуратури України. – 2008. – №2. – С.44-48.
2. Мельник М. І. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії: [монографія] / М. І. Мельник. – К.: Атіка, 2001. – 304 с.
3. Прохоренко О. Я. Корупція по-українськи (сутність, стан, проблеми) / О. Я. Прохоренко: [монографія]. – К.: Національна академія державного управління при Президентові України, 2005. – 168 с.
4. Савчук О. П. Корупція: багатоаспектність явища: навчальний посібник / О. П. Савчук, В. Л. Бабич, В. А. Бабич. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2009. – 68 с.
5. Омельченко С. Корупція з точки зору різних культур світу // Підприємство, господарство і право. – 2000. – №3. – С.55.
6. Про засади запобігання та протидії корупції [Електронний ресурс]: закон України: [прийнято 7 квітня 2011 року № 3206-17]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
7. Ukraine Needs an Economic Freedom “Reset” By James Roberts and Andriy Tsintsiruk September 14, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org>
8. Україна зайняла передостаннє місце в «Рейтингу прогресу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net>
9. Загальнонаціональні опитування громадської думки Київського міжнародного інституту соціології за 2007-2008 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
10. <http://www.usaid.gov/> – Official Website United States Agency

for International Development.

11. *Стан корупції в Україні. Звіт за результатами соціологічних опитувань, 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gsearch.info.usaid.gov>.*
12. *Протидія службовим правопорушенням працівників ДМСУ у III кварталі 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mdoffice.com.ua>.*

РЕЗЮМЕ

Герцаківський Святослав, Тесленко Евгений
Прагматизм противодействия коррумпции в системе таможенных органов Украины

Исследованы теоретические аспекты понятия «коррупция». Оценено состояние коррупции в таможенных органах и установлены причины ее возникновения. Осуществлен анализ нового антикоррупционного законодательства Украины.

RESUME

Herchakivs'kyi Svyatoslav, Teslenko Eugen
Pragmatism of countering corruption in customs authorities of Ukraine

The theoretical aspects of the concept "corruption" are considered. The state of corruption in customs bodies is estimated and its reasons are determined. The analysis of new anti-corruption legislation of Ukraine has been carried out.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ МОДЕЛІ КАДРІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

У статті через структурний підхід розглядається процес управління трудовими ресурсами на рівні підприємства, удосконалення економічного механізму інноваційної моделі кадрів під впливом ендогенних та екзогенних чинників.

Ключові слова: модель кадрів, валові витрати, фактори впливу.

Українська економіка, у якій останнім часом відбуваються суттєві зрушення, потребує вдосконалення процесу управління різноманітними чинниками процесу виробництва з метою досягнення високих темпів стійкого зростання.

При реалізації цих засад першочерговою є стратегічна реструктуризація систем управління внутрішнього економічного механізму, спрямованих на зміни насамперед у сфері управління моделлю кадрів. З метою вдосконалення процесу управління трудовими ресурсами необхідно впровадити діагностику стану професійно-кваліфікаційного складу цього чинника відповідно до сучасних вимог науково-технічного прогресу (технологічних хвиль) та прогресивних методів на всіх етапах процесу управління.

Дослідженню проблем людського капіталу присвятили свої наукові праці такі відомі вчені минулого та сучасності, як Г. Беккер, Г. Боуен, Б. Вейсборг, Е. Енгель, Дж. Маккулох, К. Маркс, Ф. Ліст, Дж. Мілль, Н. Сеніор, Г. Сиджвік, Д. Рікардо, А. Сміт, І. фон Тюнен, Т. Шульц та ін. Теоретичною базою для аналізу формування та розвитку людського капіталу є також доробок російських вчених В. Гойло, А. Добриніна, С. Дятлова, І. Ільїнського, З. Капелюшнікова, С. Клімова, В. Співака, Є. Старобінського, В. Тарнавського та ін. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розв'язання проблеми управління людським капіталом зробили І. Багрова, Д. Богиня, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Долішній, М. Дороніна, Г. Євтушенко, М. Критський, В. Куценко, В. Пономаренко, О. Пушкар та ін.

Постіндустріальне (інформаційне) суспільство, як окреслює його американський соціолог і публіцист Деніел Белл [1, с. 34], – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя, у якому клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, що найважливіше, у якому впровадження нововведень все більше залежить від досягнення теоретичних знань. Тобто фундаментальною ознакою «постіндустріального суспільства», за Беллом, є панування науки, наукових знань.

Тож беззаперечним фактом сьогодення є те, що основною складовою вартості товарів та послуг є інтелект.

К. Макконнелл і С. Брю [10, с. 340] сформулювали наступне визначення: «Інвестиції в людський капітал – це будь-які дії, які підвищують кваліфікацію і здібності, і

тим самим - продуктивність праці персоналу. Витрати, які сприяють підвищенню останньої, можна розглядати як інвестиції, бо питомі витрати здійснюються з тим розрахунком, що вони будуть багаторазово компенсовані зростаючим потоком доходів в майбутньому». Високоосвічені, здорові працівники є визначальним фактором для економічного зростання в довготерміновому періоді. Не слід забувати, що людський капітал як ресурс, на відміну від природних ресурсів, потребує постійного надходження інвестицій при умові віддачі від цих вкладень лише у майбутньому.

В Україні сьогодні спостерігається незбалансованість розвитку людського капіталу. Люди, які мають високий рівень кваліфікації, не здатні знайти необхідну роботу, тому готові працевлаштуватися з низькою платнею, що негативно впливає на подальшу кваліфікацію.

Для вирішення цієї проблеми необхідно створити концепцію професійної зайнятості для підприємства (з урахуванням інноваційного оновлення) на тривалу перспективу, яка повинна містити наступні засади: виділити пріоритетний розвиток науково-технічного прогресу, який покликаний радикально перетворити сферу праці, спрямувати інвестиційну політику на розвиток людського капіталу та інноваційне оновлення кадрового потенціалу підприємства, створити додаткові робочі місця у наукомістких галузях народного господарства. Тобто необхідно здійснити перехід від переваги індустріального типу зайнятості до інформаційного та її різновиду – індустрії людини.

Якщо раніше, коли накопичений досвід був головним чинником ефективності праці, високо цінувалися, насамперед, працівники «найбільш виробничих років» (35-45 років), то в умовах високотехнологічного виробництва, коли на перший план висуваються вимоги постійного відновлення і поповнення знань, пріоритет одержують працівники того віку, що найбільш сприйнятливий до знань – 25-35 років, з гарним станом здоров'я.

Із прискоренням темпу життя і виробництва, підвищення навантаження на організм, зростає значення таких якостей, як швидкість реакції, швидкість ухвалення рішення, зосередженість, уважність, стресостійкість, відповідальність, що значною мірою визначаються станом здоров'я людини. Тому не дивно, що ті підприємства (фірми), які широко впроваджують нові технології, одночасно витрачають значні засоби на заходи щодо зміцнення здоров'я своїх працівників, пропагування здорового способу життя.

У свою чергу ускладнення технологічних процесів і устаткування істотно підвищує значення такої якості працівника, як його відповідальність за доручену справу і за безпеку інших людей, оскільки багаторазово зростає розмір ймовірного збитку через несумлінне виконання працівником своїх обов'язків.

З'являються також нові критерії визначення професійної придатності працівників. Оскільки зменшується частка робочих місць переважно ручної праці, для якої велике значення мали фізична сила і витривалість, з'являється можливість зняття обмежень для працівників зі зниженою працездатністю (інвалідів). З іншого боку, повсюдно зростають вимоги до стану нервово-психічної системи працівника, його стресостійкості, усе більшого значення набувають соціальні фактори формування психічного здоров'я нації.

Професійна придатність працівника тісно пов'язана з його мотивацією. Науково-технічний прогрес, як відомо, є найважливішим чинником зростання продуктивності суспільної праці, а, відповідно, - і рівня життя. Практика показує, що зі збільшенням розміру доходів істотно змінюється структура споживання, а разом з нею - і структура мотивів і стимулів до праці. Велику цінність здобуває вільний час, зміст і умови праці, морально-психологічний клімат у колективі та інші негрошові фактори.

Професійний потенціал треба також оцінити залежно від рівня кадрового складу підприємства. Систему кадрів підприємства (робочі, фахівці, менеджери) можливо зобразити у вигляді 3-х рівневих моделі кадрів, де перехід на інший рівень здійснюється офіційним наданням диплому з певним рівнем освіти. Ця модель спирається на класифікацію видів праці згідно із категоріями робітників. На внутрішніх рівнях пересування (присвоєння категорії чи розряду) здійснюються при підвищенні кваліфікації вже існуючої професії.

У той же час залишається багато невирішених та дискусійних теоретичних питань стосовно удосконалення економічного механізму забезпечення інноваційного оновлення кадрів на всіх рівнях економіки, у тому числі - і на рівні підприємства, уточнення класифікації факторів, які впливають на кількісне та якісне зрушення системі кадрів. [8, с. 340]

По-перше, постійні зміни у якісному складі матеріальних і нематеріальних ресурсів у новій хвилі науково - технологічного прогресу, які використовують підприємства, потребують одночасного «підтягування» якості людського використання до відповідного рівня основних та обігових активів. Цього можливо досягнути декількома шляхами, найбільш розповсюдженим у сучасних українських підприємствах є підвищення якості власного штатного персоналу підприємства.

По-друге, зміни у якісному складі кадрів підприємства спонукають до підвищення професійно - кваліфікаційних розрядів чи категорій, що призведе до:

- збільшення основної заробітної плати (згідно із Законом України «Про оплати праці» [5, с. 15]), що спричинить збільшення нарахувань зборів у фонди державного соціального страхування та податків у бюджет (відповідно до Податкового Кодексу України [3, с. 40], Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [4, с. 40]);
- збільшення валових витрат та відповідно у подальшому зменшення суми бухгалтерського прибутку, який підлягає оподаткуванню (згідно з

Податковим Кодексом України [3, с. 120]);

- збільшення собівартості виготовленої продукції, робіт, послуг (з огляду на законодавчі та нормативні документи, наприклад П(С)БО № 16 «Витрати» [6, с. 7]) спричинить зміни ціни продажу, а відтак - зміни у відносинах з покупцями;
- на період окупності проектів із удосконалення якісного складу персоналу зменшення виплати дивідендів та інших виплат власникам підприємства;
- інші зміни у фінансово - економічному стані підприємства [9, с. 240].
Тобто кожен власник підприємства повинен мати мотивацію на підвищення:
- механізму високоякісної продуктивної праці (раціональне використання виробничих ресурсів; підвищення продуктивності праці; бездефектне виготовлення продукції; скорочення термінів освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції);
- механізму підприємницького ризику (конкуренція і кооперація при створенні нової продукції і технології; підприємницька стратегія; підприємницька реакція на зміну зовнішнього оточення; внутрішньофірмове підприємництво, яке забезпечує гнучкість управління і сприйняття нововведень);
- механізму розвитку підприємства (нововведення у виробництво; сприйняття нововведень виробничою системою, тобто: відкритість технологічної системи для нововведення, сприйняття нововведень організацією та персоналом; інженерно-технічна творчість як безпосередніх учасників процесу технічного розвитку, так і учасників виробничого процесу.

З боку держави стимулювання підприємця-власника на мотивацію інноваційного оновлення використання активів підприємства, у нашому випадку - і спеціальної складової - людського капіталу, носить нормативний характер - у законодавчому полі згідно з Конвенцією Міжнародної організації праці (Про охорону заробітної плати, Про рівне винагородження чоловіків і жінок за працю рівної цінності, Про сприяння зайнятості і захисту від безробіття) та внутрішніми законами України - наприклад, з Конституцією України. Але реально ніяка підтримка для підприємств, які підвищують технологічний, організаційний та соціально - економічний рівень виробничої діяльності, не здійснюється в повному обсязі відповідно до нормативних законів, актів та положень України. А підприємець-власник не тільки повинен сам бути зацікавленим у зміні якості використання людського капіталу, а також стимулювати кожного працівника до індивідуального та колективного підвищення професійно-кваліфікаційної та соціально-економічної складової. Тому останнє є актуальною темою у сучасному суспільстві.

Інноваційні зрушення у плануванні моделі кадрів підприємства відбуваються під впливом багатьох чинників, які можливо погрупувати на зовнішні та внутрішні. Глобальні зміни у світовому господарстві насамперед відображаються у зовнішніх чинниках (зміни на макро та мезорівні національного господарства України), але через деякий час кадрів виникають в окремого суб'єкта господарювання. Одним із головних факторів впливу на модель кадрів державного підприємства виступає науково-технічний прогрес.

Тобто підприємець – власник завжди вирішує парадигму вкладення фінансових ресурсів у інноваційні зрушення у використанні чинників виробництва, у тому числі найважливішої його складової – людського капіталу. Безумовно, підтримка держави у цьому питанні є актуальною і для ринкової економіки України. Останнім виявом є введення в дію з 01.01.2011 року Податкового Кодексу України.

Відповідно, загальне вирішення проблем науково-технічного прогресу за допомогою механізмів державного управління, на нашу думку, є одним з пріоритетних напрямків діяльності влади.

Спробуємо проаналізувати кілька статей проекту Податкового кодексу України стосовно його впливу на розвиток інноваційної інфраструктури України.

Стаття 197. Операції, звільнені від оподаткування

197.1. Звільняються від оподаткування операції з:

197.1.2.2. оплати вартості фундаментальних досліджень, науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт особою, яка безпосередньо отримує такі кошти з рахунка Державного казначейства України.

Вартість фундаментальних досліджень, науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт зменшиться на величину відповідного податку. З одного боку, це стимулюватиме підприємства і організації впроваджувати нові технології, з іншого боку, - має вивести виконавця замовлень на конкурентоздатний рівень [7, с. 147].

Особливість сучасного та перспективного розвитку полягає в тому, що необхідними і продуктивними в народному господарстві та в економіці загалом стають гуманітарні, суспільні та особисті якості людини. Ця тенденція посилюється і набуває різного виразу. Передусім у теорію і практику економічного життя входять і одержують якісну і кількісну народногосподарську оцінку конкретні якісні характеристики людського фактору: освіта, знання, кваліфікація, навички, накопичений досвід, особисті якості (розум, здібності, різнобічний розвиток, активність, відповідальність, характер тощо). Продуктивного значення набувають такі гуманітарні та суспільні риси, як моральність, чесність, совість, колективізм, комунікабельність та ін. Тому аудит трудового потенціалу фірми, кожного працівника повинен розкривати все найкраще у людському капіталі та розвивати його всі якісні сторони.

Трудові ресурси є основою потенціалу виробництва і визначають його якість і величину залежно від якості й величини наявної у них робочої сили. Крім того, впливають зовнішні чинники: економічна і соціальна політика держави, рівень розвитку економіки, демографічні процеси. Особливість сучасного та перспективного розвитку полягає в тому, що необхідними і продуктивними в народному господарстві та в економіці загалом стають гуманітарні, суспільні та особисті якості людини. Ця тенденція посилюється і набуває різного втілення. Передусім, у теорію і практику економічного життя входять і одержують якісну і кількісну народногосподарську оцінку конкретні якісні характеристики людського фактору: освіта, знання, кваліфікація, навички, накопичений досвід, особисті якості (розум, здібності, різнобічний розвиток, активність, відповідальність, характер тощо).

Оскільки сьогодні проблема удосконалення моделі інноваційного оновлення кадрів на рівні фірми є надзвичайно актуальною, а база методик визначення

цих трансформацій досить незначна і мало опрацьована, перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямку багатообіцяючі, а самі дослідження – необхідні.

Список літератури

1. Bell D. *The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting* / D. Bell. — N.Y.: Basic Books, 1973, ISBN 0-465-01281-7
2. *Кодекс законів про працю*. – К.: Либідь, 2004- 844 с.
3. *Податковий Кодекс України*. – К.: Національний книжковий проект, 2011 – 512 с.
4. *Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : закон України, 2011. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17> Назва з екрана.*
5. *Про оплату праці : закон України № 108/95-ВР, редакція діє з 19.05.11[Електронний ресурс], 2011. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17> Назва з екрана.*
6. *Витрати : положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за № 27/4248 ,(зі змінами і доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства фінансів України від 31 травня 2011 року № 664). – Режим доступу до закону: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16/> Назва з екрана.*
7. *Корнієнко Т. Н. Податковий кодекс і стратегія розвитку економіки України / Т. Н. Корнієнко, С. А. Корнієнко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2010. – N 2(24). с. 145-149*
8. *Лишиленко О. В. Фінансовий облік / О. В. Лишиленко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 556с. – ISBN:978-966-364-442-4.*
9. *Завгородній В. П. „Бухгалтерский учет, контроль и аудит в системе управления предприятием / Завгородній В. П. – К.: Изд-во „ВАКЛЕР”, 2008 – 976 с.– ISBN:968-964-254-441-7.*
10. *Экономика: принципы, проблемы и политика. Изд.18 / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн / – М.: Инфра-М, 2011 – 983 с. – ISBN: 978-5-16-004310-4.*

РЕЗЮМЕ

Гильорме Татьяна

Активизация инновационных факторов модели кадров как составляющей внутреннего экономического механизма

Рассмотрен в структурном подходе процесс управления трудовыми ресурсами на уровне предприятия, усовершенствование экономического механизма инновационной модели кадров под воздействием эндогенных и экзогенных факторов. Влияние Налогового Кодекса Украины на инвестиции в человеческий капитал, дальнейшее развитие.

RESUME

Gilyorme Tetiana

Activation of innovative factors of model of personnel as a constituent of internal economic mechanism

The process of labour resources management in structural approach at the level of enterprise is considered. The improvement of economic mechanism of innovative model of personnel under act of endogenous and exogenous factors is shown. Influence of Internal revenue Code of Ukraine on an investment in a human capital is defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ БАНКУ

Визначено теоретичні засади процесу формування вартості банку, а також виокремлено фактори та фінансові показники, що впливають на її зростання. Простежено відокремлений взаємозв'язок між капіталом, активами, доходами придбаних інвесторами банків та їх вартістю шляхом обчислення мультиплікаторів вартості.

Ключові слова: вартість банку, мультиплікатори вартості, фактори формування вартості.

Процес формування вартості банку є одним з обов'язкових елементів дослідження вартості загалом. Така конкретизація необхідна як основа для виявлення і оцінки кількісних та якісних залежностей факторів і вартості. Аналіз факторів також здійснюється з метою виявлення потенційних можливостей та розроблення конкретних пропозицій.

Формування вартості банку загалом можна охарактеризувати як цілеспрямований вплив на її фактори і умови. Тому дослідження саме факторів вартості банку є однією з найважливіших складових процесу формування вартості, що визначає можливості практичної реалізації теоретичних принципів. Втім, сьогодні, як фактори вартості, розглядають головним чином її фінансові важелі. Для цього за основу у підприємств беруть факторний аналіз рентабельності інвестованого капіталу [1, с. 150]. Проте такий аналіз не дає повної уяви щодо факторів створення вартості, оскільки існують і інші нематеріальні та матеріальні чинники.

Фактор – істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється рівень його ефективності [2, с. 781]. Тоді фактор формування вартості, якщо дотримуватись формальної точності, визначається як об'єктивне явище або процес у діяльності, під впливом якого змінюється рівень його цінності.

Встановлення їх пріоритетності допомагає менеджменту банку визначити напрямки, які необхідно забезпечити ресурсами і де ресурси необхідно вилучити. А також це сприяє об'єднанню менеджменту і працівників банку на основі спільного загальноновизнаного розуміння пріоритетів діяльності, що сприятиме зростанню вартості.

Системі факторів створення вартості притаманні певні принципи:

1. Фактори повинні бути прямо прив'язані до створення вартості і з необхідною деталізацією доведені до всіх рівнів організації.

2. Фактори створення вартості слід встановлювати та вимірювати як показники, за якими здійснюється моніторинг вартості. При цьому обрані показники повинні охоплювати не лише стадію безпосереднього формування фінансових результатів та фінансові показники, але й операційні показники.

3. Фактори створення вартості мають відображати як досягнутий на даний момент рівень ефективності, так і довгострокові перспективи зростання [1, с. 150].

Проблема визначення та класифікація факторів, що формують вартість банку, розглядається комплексно із

виділенням загального їх переліку та визначенням їх взаємодії у цьому процесі. У роботах І. Ніконова, Р. Шамгунова увага концентрується на окремих факторах формування вартості бізнесу [3]. Сьогодні існують лише відокремлені рекомендації щодо уточнення загальних факторів з урахуванням специфіки діяльності банку.

Визначення основних факторів формування вартості, їх кількісне подання та якісний аналіз надасть можливість зацікавленій стороні отримати відповідь на питання про цінність об'єкта.

Традиційно серед основних факторів, що формують вартість бізнесу, виділяють такі: співвідношення попиту та пропозиції; обсяг капіталу, дохід; час; ризик; контроль; обмеження [4, с. 47].

За іншим підходом називають наступні мікро- та макроекономічні фактори вартості рис. 1.

Варто зауважити, що вищезазначена систематизація факторів не повною мірою відображає весь загальний спектр впливів, що притаманні вартості банку.

За іншим підходом виділяють дві умовні групи факторів, завдяки впливу на які можна досягти зростання вартості. Це зовнішні фактори, що не залежать від діяльності менеджменту банку (рівень конкуренції в банківському секторі, нормативна база, загальноекономічна ситуація в країні), та внутрішні фактори, що прямо пов'язані з діями менеджменту, особливостями діяльності самого банку, наприклад цінова політика [1, с. 151].

Діагностику вартості банківської установи доцільно проводити за наступними напрямками:

- визначення основних показників, що впливають на вартість банківської установи;
- виявлення факторів, що визначатимуть формування вартості в майбутньому;
- оцінка основних характеристик, що істотно пов'язані з вартістю банку (динаміка ціни акцій, капіталу та капіталізації).

Основні показники банківської діяльності, що відображають формування вартості банку, наведено в таблиці 1.

Для керівництва банку, основною метою діяльності якого є збільшення вартості банку для акціонерів, важливими для оцінки є показники ROIC, ROE, ROA, прибутковість акцій, відношення реальної та номінальної ціни акції, що відображає найбільш реальне зростання вартості, обсяг капіталізації, динаміка ціни акцій.

Виходячи з цього, слід розглянути вищезазначені показники більш детально, оцінити доцільність і

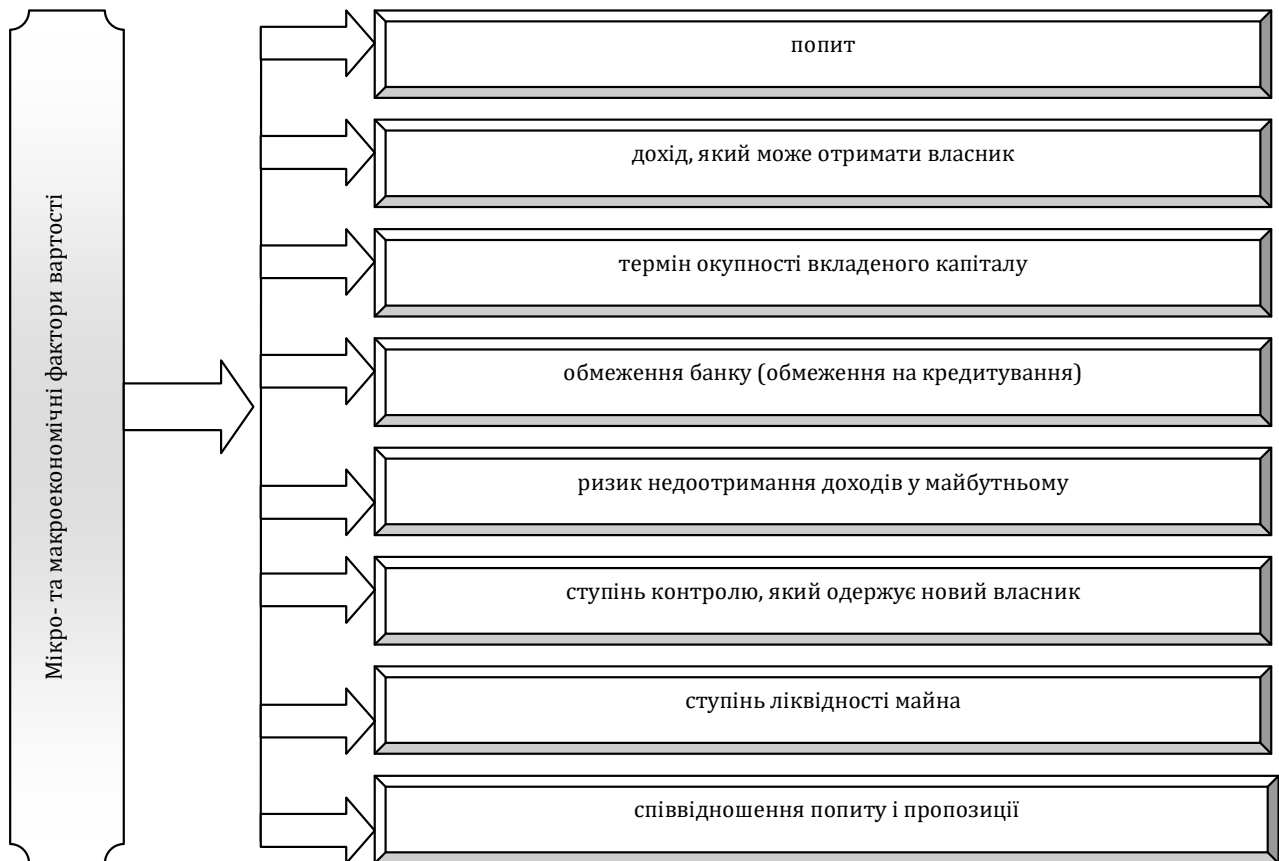


Рис. 1. Мікро- та макроекономічні фактори вартості банку*

* Розробка автора на основі[5].

Таблиця 1. Система показників, які пов'язані з формуванням вартості банківської установи

Показник	Характеристика	Розрахунок
Коефіцієнт капіталізації	Визначає питому вагу капіталу у загальній сумі джерел банку	Капітал/Пасиви
Дохідність капіталу	Визначає величину прибутку на одиницю капіталу	Чистий прибуток/ Власний капітал
Чистий прибуток у розрахунку на одну акцію	Показує, яка величина чистого прибутку припадає на одну акцію	Чистий прибуток / кількість простих акцій
Мультиплікатор капіталу	Відображає рівень ризику банку	Активи / Капітал
Прибутковість активів	Характеризує величину прибутку на одиницю активів	Чистий прибуток / Активи
Дохідність активів	Визначає величину доходу, що припадає на одиницю активів	Дохід/Активи

ефективність їх використання з метою оцінки вартості банку.

Прибутковість акції є відношення доходу в розрахунку на одну акцію до їх вартості, у відсотках. Дохід у розрахунку на одну акцію означає прибуток (за винятком податку, без урахування непередбачених статей і дивідендів), поділений на кількість випущених простих акцій[6].

Не вдаючись до детального висвітлення поглядів різних вчених щодо поняття “капіталізація”, зазначимо, що загалом воно розглядається з трьох основних позицій, зокрема, як:

- метод оцінки вартості майна підприємства, фірми за розміром доходу, прибутку, який вони приносять [7; 8];
- спрямування частини прибутку на збільшення власного капіталу банку (реінвестування чистого

прибутку) [7, с. 144];

- спосіб збільшення статутного капіталу шляхом перерозподілу власного капіталу [9, с. 137].

Хоча, по суті, капіталізація є реальним процесом формування додаткової вартості, що має фінансову складову, взаємодіє з нею, але не зводиться лише до неї [10, с. 7]. Поняття “банківська капіталізація” є досить неоднозначним за своїм змістом: характеризує одночасно наповненість власним капіталом банківської установи й оцінку її вартості (добуток ринкової вартості акцій на їх кількість, що перебувають в обігу),

Капіталізація є багатофункціональним показником, який може використовуватися в системі управління для розв'язання різних завдань та відповідно впливати на їх розвиток. Загалом показники капіталізації характеризують процес перетворення наявних ресурсів у вартість, що приносить додану вартість. У розвинених країнах збільшення капіталізації економічних суб'єктів

розглядається в контексті зростання їх ринкової вартості й тісно пов'язується з рівнем конкурентоспроможності[11].

Об'єктом аналізу оберемо дані ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», так як це один з перших банків, акції котрого котируються на ПФТС. Отже, спробуємо проаналізувати залежність ціни акції та капіталізації обраного банку у динаміці.

Кореляційне рівняння з рис. 1 відображає залежність

обсягу капіталізації та ціни акцій ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» у динаміці з достовірністю 0,8639. Модель задовольняє певні вимоги якості та може бути використана для прогнозування, або для пояснення внутрішніх механізмів досліджуваних процесів. Ця залежність є закономірною, адже показник ціни акції є основною складовою, що визначає обсяг капіталізації і підтверджує теоретичні основи формування капіталізації.

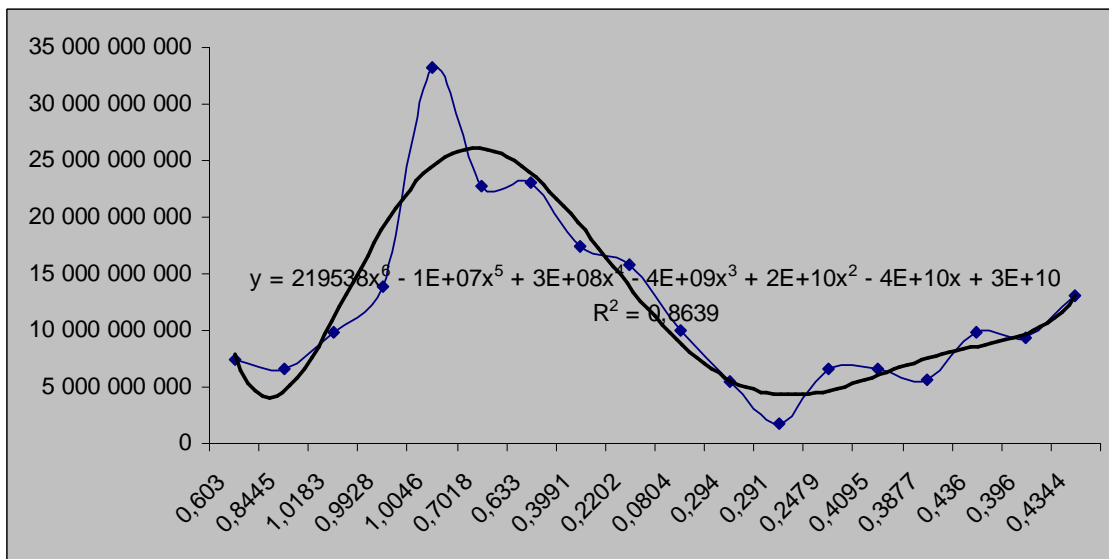


Рис. 1. Кореляційна залежність капіталізації ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та котирувальної ціни акцій у динаміці*

* Розробка автора на основі даних [12]

Зміни в управлінні банку, прибутковості, ліквідності, структурі доходів та витрат, інформація про інвестиції та зміни у довкіллі віддзеркалюються у коливанні ринкової вартості акцій банку. Незважаючи на те, що фондовий ринок не є абсолютно ефективним, він може певною мірою оцінити тенденції зміни вартості банку та передбачити його перспективи, вносячи корективи у ціну акції банку.

У стратегічному аспекті ринкова вартість банку залежить від рівня розвитку його інфраструктури, до якої належать: мережа філій, взаємини з клієнтами, система управління ризиками і ліквідністю, автоматизація розрахунків. Наприклад, Ощадбанк має понад 6000 відділень та гарантії уряду, що дозволяє платити низькі відсотки за вкладками і утримувати клієнтів за рахунок монопольної позиції з обслуговування приватних осіб [240] [14, с. 183].

Ще один чинник – це якість кредитного портфеля і ефективність довгострокових вкладень банку. За умов значних коливань відсоткових ставок перевагу отримують банки з високою часткою доходів від комісійних операцій, які менше залежать від економічного середовища.

У процесі дослідження формування вартості важливими є фінансові показники банку загалом, а також операційні показники кожної окремої структурної одиниці. Адже працівники цих підрозділів безпосередніх важелів впливу на його вартість загалом не мають, проте менеджери вищої ланки завдяки запланованими операційним показниками можуть впливати на фінансові показники, що таким чином узгоджує процес формування вартості.

Варто виділити сукупність індикаторів, що дозволяють оцінити роботу менеджерів у сфері формування вартості, які тісно пов'язані з ринковою ціною акцій компанії. А саме:

MVA (market value added) - ринкова додана вартість, що дорівнює різниці ринкової і балансової вартості капіталу;

TRS (total return for shareholders) загальна дохідність для акціонерів.

$$TRS = \frac{(P_t - P_{t-1}) + D}{P_0} \quad (1)$$

P_t та P_{t-1} — ринкова ціна акції компанії у поточному та базисному періоді відповідно;

D - дивіденди, що було сплачено за період.

TRS відображає приріст цінності, яку отримали власники банку за певний період (1 рік). Показник MVA є аналогом в абсолютному вираженні коефіцієнта P/B (price/book, ринкова ціна акції/номінальна вартість акції).

Особливістю MVA є те, що він віддзеркалює перспективи банку та здатність менеджменту управляти процесом формування вартості.

У процесі купівлі - продажу українських банків істотну роль відіграють клієнти банку. Такі банки, як «УкрСиббанк», «Приватбанк» та «Донгорбанк», тісно пов'язані із промисловим сектором України. Такі банківські одиниці рідко продають повністю і, як правило, ведуть спільний бізнес. Тому перехід великих корпоративних клієнтів, що в основному формують ресурсну базу, може бути вагомим чинником, що формує вартість фінансової установи. У випадку переходу великих клієнтів простежується ефект синергії: з одного боку нерезидент відіграє роль джерела дешевої ресурсної бази, а вітчизняні банкіри відкривають особливості українських реалій на ринку банківських послуг. Водночас варто зауважити, що в таких випадках

доцільно пам'ятати про економічну безпеку нашої країни. Адже через купівлю контрольного пакету акцій іноземні інвестори отримують можливість коригувати діяльність клієнтів, що можуть бути стратегічно важливими для нашої країни, а саме - маніпулювати кредитними процентними ставками задля переорієнтації на тих чи інших іноземних покупців чи постачальників. На нашу думку, поява випадків продажу банків іноземним інвесторам має свої переваги і власники банків зацікавлені у вільному обігу акцій, адже в сучасних умовах це означає і швидко зростаючу капіталізацію банківської установи[15].

Для підрахунку вартості західні аналітики часто використовують відношення ринкової вартості і прибутку (P/E), проте використання цього коефіцієнта в українських умовах не виправдане, тому що, наприклад, банк «Аваль» купили з P/E 288,5. Це означає, що за цей банк інвестор заплатив суму, яка в 288,5 разів перевищує річний прибуток. Насправді це казусні цифри, а не надлишкова щедрість RZB. Саме тому чистий прибуток в оціночних моделях як єдиний показник, на нашу думку, краще не використовувати. Адже банк «Аваль» виявився не єдиним - коефіцієнт P/E «Мегабанку» становив 86,94, у той час, як середній показник за кордоном становить 15-25. Також за результатами продажів українських банків цей показник характеризується значною варіативністю, що може істотно вплинути на велику похибку при оцінці вартості інших банків. Краще використовувати інші відношення, а саме - відношення ринкової і балансової вартості (P/B) та відношення між капіталізацією і виручкою (P/S). Або ж враховувати усі перелічені фактори одночасно. Розрахунки показують, що P/S для українського ринку підходить найбільш, цей коефіцієнт має найменше відхилення від середнього значення[15].

Коефіцієнт P/B розраховується як відношення капіталізації і власного капіталу. У сучасних українських умовах цей показник використовувати також не зовсім коректно, у зв'язку з тим, що в українських банків активи перевищують власний капітал у декілька разів. Якщо орієнтуватися на показник P/S, то найкраще продали «Укрсоцбанк»: група Intesa заплатила за нього в 5 разів більше за виручку. У світовій практиці часто використовують відношення між активами і ринкової ціною. Цей показник визначає, скільки активів вдалось отримати покупцю за одиницю валюти. Чим він нижчий - тим краще для продавця і гірше для покупця. «Укрсоцбанк» є лідером за цим показником, а банк «Мрія» показав протилежну ситуацію - його продали дешевше за всіма показниками[15].

Вищевказані мультиплікатори потрібно використовувати дуже обережно, адже занижені можуть відображати можливий спекулятивний інтерес, а завищені можуть характеризувати умови, які дадуть можливість надати вигоди в майбутньому. Важливою складовою, яка дозволяє змінити мультиплікатор, є ділова репутація. Також потрібно зазначити, що присутність акцій банків на біржах зумовлює зростання мультиплікатора [16, с. 144].

Множинність вартісних характеристик банку є передумовою для використання факторно-кореляційного аналізу в наступних наших дослідженнях, що б містили декілька показників, які характеризують банк загалом. Адже при купівлі банку клієнт бере до уваги не лише прибуток чи не лише активи.

Отже, виділення факторів і основних показників, що впливають на формування вартості дозволяє визначити

основні напрями діяльності, на які необхідно зосереджувати зусилля менеджерів з метою формування додаткової вартості задля забезпечення довгострокового та прибуткового функціонування банку.

Список літератури

1. *Формування системи факторів вартості підприємства / С. І. Тарасенко // Культура народів Причорномор'я. - 2006. - № 80. - С. 149-153. - Бібліогр.: 9 назв. - укр.*
2. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп.ред.) та ін. - К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. - 952 с.*
3. *Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. - 2-е изд. - М.: "Альпина Бизнес Букс", 2005. - 304 с.*
4. *Васильева Т. А. Классификация факторов формирования стоимости банковского бизнеса / Т. А. Васильева, С. В. Леонов, Д. В. Олексич // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины. Збір-ник наукових праць. Вип. 26. - 28-36.*
5. *Круш П. В. Оцінка бізнесу : навч. посібн./ П. В. Круш, С. В. Поліщук. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 264 с.*
6. http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/poradnyk/029.htm
7. *Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах (голова) [та ін.] - К.: Молодь, Ін Юре, 2001. - 680 с.*
8. *Островская О. М. Банковское дело: Толковый словарь / О. М. Островская. - М.: Гелиос АРВ, 1999. - 400 с.*
9. *Финансовый словарь / А. А. Благодатин, А. М. Лозовский, Б. А. Райзбер. - М.: ИНФРА-М, 2006. - IV, 378 с.*
10. *Капіталізація економіки України / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, д-ра екон. наук А. А. Гриценка. - К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. - 220 с.*
11. *Ткачук Н.М. Капіталізація банку: економічна сутність і різновиди / Н.М. Ткачук // Вісник Української академії банківської справи Збірник наукових праць № 1 (28). - 2010.*
12. <http://www.i-vest.net> та <http://organizations.finance.ua>
13. <http://charts.finance.ua/ua/stock/indices>, депозити юридичних осіб
14. *Чуб О. О. Банки в глобальній економіці [Текст] : монографія / О. О. Чуб. - К.: КНЕУ, 2009. - 339 с.*
15. *Шапран В. Массовая смена собственников / В. Шапран, В. Духненко // Эксперт.- №16-17. - 2006. - С. 24-30.*
16. *Рутгайзер В. М. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. Методические разработки. / В. М. Рутгайзер, А. Е. Будицкий. - М.: Маросейка, 2007. - 224 с.*

РЕЗЮМЕ

Гнатишак Ольга

Теоретико-методические основы формирования стоимости банка

Определены теоретические основы процесса формирования стоимости банка, а также выделены факторы и финансовые показатели, влияющие на рост стоимости банка. Прослежена взаимосвязь между капиталом, активами, доходами приобретенных инвесторами банков и их стоимости, путем вычисления мультипликаторов.

RESUME

Gnatyshak Olga

Theoretical and methodological principles of forming the value of the bank

The theoretical basis of the formation of the value of the bank is defined. The factors and financial performance, affecting the growth of the value of the bank, are identified. The relationship between capital, assets, income investors bought banks and their costs by calculating multipliers is traced.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто основні напрями здійснення грошової оцінки земель сільськогосподарських підприємств в Україні. Проаналізовано переваги та недоліки нормативної та експертної грошової оцінки земель. Подано шляхи її вдосконалення із урахуванням особливостей функціонування ринкової системи.

Ключові слова: сільськогосподарські землі, експертна грошова оцінка, методи оцінки, вартість землі, підприємництво.

Перехід сільського господарства України до ринкових відносин не можливий без формування реальної оцінки землі з урахуванням її родючості. Слід враховувати і той факт, що земля у сільськогосподарському підприємстві виступає у вигляді частини одного з найголовніших ресурсів – капіталу і як капітал має вартість, тобто землю можна перетворити на актив, продаючи за гроші. Тому питання вартості землі та її реальної оцінки є, безумовно, одним із найголовніших у здійсненні земельних відносин суб'єктами господарювання на селі.

Дослідженням цієї теми займалася низка вчених: Ю. Ф. Дехтяренко, Т. О. Євсюков, О. Ф. Ковалишин, В. В. Кулініч, О. О. Кучер, М. Г. Лихогруд, І. Р. Михасюк, М. Г. Ступень, А. М. Третяк, М. М. Федоров та ін. Вони досліджують використання визнаних світовою практикою методичних підходів до оцінки земель, проте наголошують, що беззастережно застосовувати їх не можна, бо в Україні на сьогодні ще не сформований ринок сільськогосподарських земель. У зв'язку із цим існує потреба наукових досліджень щодо достовірної оцінки земель сільськогосподарських підприємств, яка дасть змогу підвищувати ефективність функціонування господарюючих суб'єктів аграрної сфери, що і зумовлює актуальність теми статті.

Метою нашої роботи є пошук шляхів вдосконалення оцінки земель сільськогосподарських підприємств. Завданням є аналіз застосування чинних методичних підходів оцінки землі та обґрунтування переваг і недоліків їх використання в умовах сьогодення, що дозволить розрахувати реальну вартість земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

На сьогодні оцінка сільськогосподарських земель в Україні проводиться за двома напрямами: перший здійснюється за якісними параметрами, які характеризують природні властивості ґрунтів, і називається бонітуванням, а другий називають економічною оцінкою земель, і він характеризується параметрами, які розкривають суспільно-економічну цінність земель. Дані економічної оцінки використовуються для регулювання земельних відносин у сільськогосподарських підприємствах. Вони є основою грошової оцінки земельних ділянок різного цільового призначення, яка є розрахунковою величиною.

Грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення на загальнодержавному рівні в Україні

вперше була здійснена згідно з Методикою грошової оцінки землі сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. [7] За нею грошова оцінка здійснюється за одержаним сукупним рентним доходом з орних земель, що є сумою диференціального і абсолютного рентного доходу.

Залежно від призначення та порядку проведення грошова оцінка земельних ділянок, згідно з новим Земельним кодексом, може бути нормативною і експертною. Нормативна грошова оцінка земельних ділянок здійснюється для визначення розміру земельного податку, орендної плати, втрат сільськогосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель тощо. Експертна оцінка використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок для визначення ринкової вартості одиничних ділянок відповідно до прийнятих методик і стандартів.

Для визначення нормативної грошової оцінки орних земель в Україні розраховується диференціальний рентний дохід з орних земель за економічною оцінкою 1988 року за виробництвом зернових культур. Це пояснювалося тим, що існує потреба забезпечення однакового підходу до оцінки земель у різних зонах України, а такої вимозі найбільше відповідали саме зернові культури, оскільки вони займали до 50 % у структурі посівних площ і вирощувалися в усіх регіонах держави. Використання показників економічної оцінки саме за 1988 рік зумовлено тими обставинами, що якраз у 1986-1988 роках сільське господарство характеризувалося найоптимальнішими умовами господарювання. Крім того, після 1988 року економічна оцінка земель не проводилася.

Слід зазначити, що при обчисленні нормативної грошової оцінки як загалом в Україні, так і в регіонах використовувалися показники, які є застарілими і на сьогодні не відображають реального стану економіки, адже після 1988 року відбулися значні зміни в аграрному секторі економіки. По суті, подорожчання виробництва сільськогосподарської продукції відбулося вищими темпами, ніж підвищення ринкових цін на неї. Тому нормативна грошова оцінка не може відображати реальну вартість сільськогосподарських земель держави. У зв'язку з такими змінами виникає потреба в уточненні показників економічної оцінки як основи для розрахунків та пошуку нових підходів до здійснення

нормативної оцінки земель [1, с. 76].

Виникає парадоксальна ситуація: результати та умови виробництва за одні роки, а оцінка – за інші. Навіть економічні умови не тільки в 1995 р., а й в 1986-1990 рр. не брались до уваги. У той час, наприклад, як у географічних досліджах Західної Європи в межах однієї природно-кліматичної зони коливання за роками урожайності зернових лише у межах 17% були пов'язані з відмінностями ґрунтів, а решта – з організацією виробництва [8, с. 372].

Отже, нормативна оцінка землі за результатами діяльності сільськогосподарських підприємств у 1988 р. без урахування умов сьогодення і катастрофічного рівня розораності земель виглядає недоречною, адже немає сенсу брати стан землекористування і економіки в минулому в якості основи для оцінки. Тому варто розглянути інші підходи до її об'єктивного здійснення.

Слід зауважити, що у країнах з ринковою економікою існують загально визнані підходи до оцінки землі, які базуються на принципах кон'юнктури ринку, найкращого і найефективнішого використання, очікуваних змін та додаткової продуктивності землі. А чинна в Україні нормативна грошова оцінка побудована на базі, відмінній від ринкової. Поза її увагою залишаються такі важливі чинники формування ринкової вартості землі, як конкретні обставини майнової угоди, попит та пропозиція на земельні ділянки певної категорії в тому чи іншому регіоні, умови інвестування тощо.

Тому у цій ситуації вбачаємо за доцільне використання експертної оцінки окремих сільськогосподарських земельних ділянок, яка більш реально та об'єктивно відобразить вартість землі у ринкових умовах. На відміну від нормативної, експертна грошова оцінка ґрунтується на зовсім інших засадах, що дозволяють застосовувати гнучкіші підходи до визначення вартості земельної ділянки.

Застосування експертної оцінки в Україні здійснюється на основі Постанови Кабінету Міністрів України від 11 грудня 2003 року "Про експертну грошову оцінку земельних ділянок" [5, с. 322-327; 6]. Проте слід зазначити, що на сьогодні в Україні вона стосується лише земельних ділянок несільськогосподарського призначення. Тому, враховуючи особливості сільськогосподарських угідь як основного засобу виробництва та специфічні умови сільського господарства, в Інституті землеустрою УААН визначено необхідність розробки Методичних рекомендацій з проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення [10, с. 29].

Через відсутність практики експертної оцінки сільськогосподарських земельних ділянок вважаємо за необхідне проаналізувати методичні підходи на основі оцінювання ділянок несільськогосподарського призначення та розібрати їх позитивні і негативні аспекти. Отже, розглянемо можливість експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь за трьома відомими у світовій практиці методичними підходами: ринковим (аналоговим); затратним та доходним (капіталізації чистого доходу).

Ринковий метод ґрунтується на аналізі фактичних цін, за які земельні ділянки переходили від одного власника до іншого в умовах чесної угоди. Він є найприйнятніший, якщо є достовірна інформація про достатню кількість угод. За цим підходом оцінна вартість земельної ділянки визначається на рівні ціни продажу подібних земельних ділянок за формулою:

$$Ц_{zn} = Ц_a + \sum_1^m DЦ_{aj} \quad (1)$$

де $Ц_a$ – ціна продажу подібної земельної ділянки, грн;

$DЦ_{aj}$ – різниця (поправка) в ціні (+,-) продажу подібної земельної ділянки стосовно ділянки, що оцінюється, за j -м чинником порівняння;

m – кількість чинників порівняння.

За основу визначення оцінної вартості земельних ділянок шляхом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок беруться ціни продажу тих ділянок, які за чинниками, що впливають на їх вартість, достатньою мірою збігаються з ділянкою, яка оцінюється [9, с. 228].

Слід зауважити, що ринковий метод важко застосувати у наш час, оскільки в основу його покладено порівняння ціни продажу об'єкта оцінки з аналогічними земельними ділянками, а в Україні не існує і не існувало взагалі ринку земельних ділянок сільськогосподарського призначення, тому й порівнювати немає з чим. Цей метод наштовхує на те, що повинна бути створена інформаційна база щодо продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Методичний підхід, який базується на врахуванні затрат на земельні поліпшення, використовується для оцінки покращення родючості земельних ділянок або ділянок, для яких це передбачається за умови найбільш ефективного їх використання. При цьому вартість земельної ділянки визначається як різниця між очікуваним доходом від продажу поліпшеної ділянки та витратами на земельні поліпшення:

$$Ц_e = Ц_o - В_{oc} \quad (2)$$

де $Ц_o$ – очікуваний дохід від продажу поліпшеної земельної ділянки чи капіталізований чистий операційний або рентний дохід від її використання, грн.;

$В_{oc}$ – витрати на земельні поліпшення, грн. [4, с. 255].

Слід зазначити, що такий підхід більш адаптований для оцінки забудованої земельної ділянки в межах населених пунктів. У зв'язку із цим він не може застосовуватися для визначення вартості сільськогосподарських земельних ділянок.

У межах доходного методичного підходу може використовуватися низка методів, на яких ми зупинимося більш детально. Перш за все - це метод валової ренти, на підставі якого оцінка базується на тому, що існує пряма залежність між ціною продажу землі та доходом від здачі її в оренду. Інструментом цього методу є мультиплікатор валових рентних платежів (GRM), який визначається як відношення ціни покупки (продажу) землі (P) до рентного доходу (RI).

$$GRM = \frac{P}{RI} \quad (3)$$

В якості рентного доходу може використовуватися або потенційний валовий, або дійсний валовий дохід. Отже, якщо є можливість одержати інформацію на ринку стосовно проведених угод по подібних об'єктах (ціна продажу земельної ділянки, дохідність операції, величина мультиплікатора або валова ставка доходності), то, використавши ці дані, можна провести оцінку землі як об'єкта, виставленого на продаж.

Разом із тим необхідно зазначити, що метод є надто наближеним, бо не враховує ціни можливого перепродажу земельної ділянки, розмірів і часу одержання майбутніх доходів. Крім того, за умови відсутності ринку сільськогосподарських земель нема можливості скористатися даними про угоди купівлі-продажу із подібними земельними ділянками.

Найбільш прийнятним у реаліях сьогодення є метод капіталізації чистого доходу, який базується на очікуваному майбутньому чистому прибутку від використання землі з урахуванням прибутку на інвестування за даними ринку. Але його застосування вимагає чіткого обґрунтування кожного із зазначених показників.

Так вартість земельної ділянки визначається за формулами:

- для прямої капіталізації, яка ґрунтується на припущенні про постійність та незмінність грошового потоку від використання земельної ділянки:

$$y = \sum_{i=1}^t \frac{Do_i}{C_k} \quad (4)$$

- для непрямой капіталізації, яка ґрунтується на припущенні про обмеженість та змінність грошового потоку від використання земельної ділянки протягом певного періоду з наступним її продажем на ринку:

$$y = \sum_{i=1}^t \frac{Do_i}{(1+C_k)^i} + P \quad (5)$$

де Do – очікуваний чистий операційний дохід за i -й рік, грн;

C_k – ставка капіталізації;

P – поточна вартість реверсії;

\sum – сума ряду від $i = 1$ до t .

Як дохід, можна розглядати орендну плату, чистий, потенційний і рентний доходи [3, с. 58-59]. Орендна плата виступає доходом суб'єкта, який здав в оренду належну йому земельну ділянку після сплати ним земельного податку. Чистий дохід розраховується як різниця між вартістю валової продукції та її собівартістю. Потенційний дохід визначають, виходячи з потенційної врожайності сільськогосподарських культур з урахуванням балів бонітету земельної ділянки; рентний – як сукупність диференціального та абсолютного рентного доходу, а диференціальний – як різницю вартості продукції та затрат на її виробництво, помножених на рівень окупності затрат.

Отже, одним із шляхів об'єктивної і реальної експертної оцінки родючих сільськогосподарських угідь країни, зокрема за методом капіталізації чистого доходу, є питання підвищення доходності сільськогосподарських підприємств, що залежить від економічних умов господарювання в державі.

Спираючись на запропонований порядок здійснення експертної оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення, вважаємо, що варто підкреслити ринкову сторону такого виду оцінки. Адже, на відміну від нормативної, експертна оцінка передбачає окремий підхід до земельних ділянок, які, як відомо, мають відмінності у своїй конфігурації, місцезосташуванні, родючості та інших характеристиках. Тому, як вважають деякі вчені, використання експертного методу може пом'якшити, компенсувати негативні сторони методики нормативної грошової оцінки землі [2, с.32], через те необхідно домагатися від державних органів юридичного визнання результатів експертної оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення за умови

функціонування ринку землі в аграрній сфері.

Отже, чинна на сьогодні нормативна оцінка землі необ'єктивно відображає вартість сільськогосподарських угідь, тому вона не може бути базою для визначення реальних цін на сільськогосподарські земельні ділянки. Тому для становлення ринкових земельних відносин у сільському господарстві лише нормативної оцінки землі недостатньо. Потрібно поряд із нею запровадити механізм оцінювання сільськогосподарських земель, що базується на ринкових методах. Найбільш імовірним видається експертний підхід, бо тоді враховується цінність конкретної земельної ділянки, що дасть можливість формування достовірних цін на земельні ділянки сільськогосподарських підприємств.

Список літератури

1. Гарасим П. М. Ринки земель сільськогосподарського призначення : перспективи розвитку : монографія / П. М. Гарасим, О. Д. Гнаткович, С. Д. Смолинська. – Львів, 2008. – 184с.
2. Качановський С. Оцінка стоимости земельних участків / С. Качановський // Бізнес-інформ. – №1. – 1997. – С.31-35
3. Кучер О. О. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення / О. О. Кучер, А. М. Третяк // Землевпорядний вісник. – 2003. – №2. – С.54-59.
4. Михасюк І. Регулювання земельних відносин : монографія / І. Михасюк, Б. Косович. – Львів : ЛНУ, 2002. – 264 с.
5. Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок : Затвердж.09.01.2003 №2 // Земельне законодавство України : 36. норматив, актів судової та арбітраж, (зосп.) практики : У 2 кн. – Кн. 2 / За ред. А. С. Даниленка, Ю. Д. Білика, О. О. Погрібного, В. В. Кулініча. – К. : Урожай, 2002. – Кн. 2. – С.322-327.
6. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок : постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 р. №1531 // Землевпорядний вісник. – 2003. – №1. – С. 59-66.
7. Про Методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів : постанова Кабінету Міністрів України // Збір. постанов уряду України. – 1995. – №6. – С.150-155.
8. Савенко М. Ціна землі як важливий елемент ринкової економіки / М. Савенко // Вісник Львівського державного аграрного університету : Економіка АПК №(7)2. – Львів : Львів. держ. агроуніверситет, 2000. – 427с.
9. Теоретичні основи державного земельного кадастру : навч. посіб. / [М. Г. Ступень, Р. Й. Гулько, О. Я. Микула та ін.] ; за заг. ред. М. Г. Ступеня. – Львів : Априорі, 2003. – 341с
10. Федоров М. М. Організаційно-економічні передумови формування ринку земель сільськогосподарського призначення [Текст] / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2003. – №1. – С. 25-31.

РЕЗЮМЕ

Гнаткович Оксана

Усовершенствование оценки земель как фактор повышения эффективности сельскохозяйственного предпринимательства

Рассмотрены основные пути осуществления денежной оценки земель сельскохозяйственных предприятий в Украине. Проанализированы позитивные и негативные стороны нормативной и экспертной денежной оценки земель. Представлены пути усовершенствования оценки земель с учетом особенностей функционирования рыночной системы.

RESUME

Gnatkovych Oksana

Unification of land estimation as a factor of agricultural entrepreneurship efficiency increasing

The main methods of agricultural enterprises money land estimation realization in Ukraine are shown. Positive and negative sides of normative and expert money land estimation are analyzed. The ways of land estimation unification with specialties of market system presenting are done.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ВИЗНАЧЕННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ

Визначено та обґрунтовано мікроекономічні чинники ефективності трудової діяльності персоналу для груп промислових підприємств з високими та низькими результатами господарчої діяльності, проведено порівняльний аналіз факторів ефективності для виділених груп підприємств.

Ключові слова: ефективність трудової діяльності, ефективність праці, факторний аналіз, чинники ефективності.

Поняття ефективності є ключовим не тільки в роботі окремої організації, але й має вирішальне значення для розвитку економіки країни, зростання добробуту суспільства. На сучасному етапі домінуючим фактором досягнення високих соціально-економічних результатів є люди. Саме вони є носіями знань, які втілюються в їх навичках й уміннях. Значною мірою успіх організації та здатність вижити в жорстких умовах конкуренції залежать від її працівників, тому важливим завданням організації в сучасних умовах є безперервне підвищення ефективності праці. У результаті динамічних змін у сучасній світовій економіці, де інтелектуальна праця займає головні позиції, змінюються й фактори ефективності діяльності. Дослідження подібних чинників економіки знань дозволить вирішити завдання оцінки ефективності діяльності персоналу організації в нових умовах, коли її основою виступає інтелектуальна активність. З огляду на вищесказане вивчення факторів ефективності трудової діяльності і пошук резервів її зростання стає важливим завданням економічної теорії і практики.

Різні аспекти управління останньою знаходять відображення у роботах багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як: Армстронг М., Богиня Д. П., Грішнова О. А., Друкер П., Ласкавий А. О., Сінк Д. С., та ін. Але в умовах бурхливих технологічних змін та динамічної конкуренції необхідний перегляд та уточнення мікрорівневих факторів ефективності трудової діяльності персоналу, визначення ступеня їх впливу на ефективність трудової діяльності, з метою подальшого створення обґрунтованої системи оцінки ефективності трудової діяльності персоналу промислових підприємств.

Найбільш відомою класифікацією факторів ефективності є поділ на зовнішні, які не перебувають під контролем організації, та внутрішні фактори (мікрорівневі), що знаходяться під її управлінням [1 с. 159].

Вітчизняний вчений Ласкавий А. О. [2 с. 27] поділяє мікрорівневі чинники продуктивності на групи: матеріально-технічні («тверді») – це виробничі матеріальні ресурси, основні фонди та виробничі потужності, технології, інвестиції; соціально-організаційні («м'які») чинники, до яких зараховують персонал, нематеріальні ресурси та активи, систему

управління, організацію праці, організацію виробництва. А також інтеграційні чинники продуктивності, які поєднують у собі в модифікованому вигляді як матеріально-технічні, так і соціально-організаційні чинники та до яких належать інновації, організаційний менеджмент, економічна безпека підприємства, його реструктуризація [2, с. 28].

Дані багатьох досліджень свідчать, що все більшого значення серед факторів економічного зростання набуває впровадження інновацій у діяльність організації, оскільки підвищується продуктивність праці, якість товарів та послуг, таким чином досягається конкурентна перевага на ринку [3-5]. Загальновизнано, що сьогодні в більшості країн з перехідною економікою основною причиною відсутності економічного зростання і, як наслідок, падіння виробництва, зниження економічних показників є застарілий виробничий апарат, тобто якість капіталу і технологій.

Метою нашої статті є висвітлення результатів дослідження щодо результатів виділення мікрорівневих факторів ефективності трудової діяльності персоналу промислових підприємств Харківського регіону методом факторного аналізу. У ході аналізу необхідно вирішити наступні завдання: провести класифікацію промислових підприємств Харківського регіону відповідно до результатів господарської діяльності; для виділених груп підприємств дослідити та обґрунтувати мікрорівневі чинники ефективності діяльності персоналу організації із застосуванням методу факторного аналізу; порівняти отримані результати для виділених груп підприємств.

Виділення однорідних масивів підприємств для факторного аналізу здійснювалося за допомогою кластерного аналізу. У результаті класифікації було отримано 2 групи підприємств, з 15 підприємств у першу увійшли 2: ЗАТ з-д "Південкабель", ВАТ "Завод ім. Фрунзе"; решта 13 сформували другу групу: ВАТ "ХТЗ", ВАТ "ХВЗ ім. Г. І. Петровського", ДП "Завод Електроважмаш", ВАТ "Укрелектромаш", ВАТ «Турбоатом», ВАТ "Червоний жовтень", ВАТ "Електромашина", ВАТ "Автрамат", ВАТ "Харверст", ВАТ "Харківський підшипниковий з-д", ДП "З-д ім. Малишева", СП "Харківський з-д підземнотранспортного устаткування", АТЗТ "Важпромавтоматика". Кластеризація підприємств виконувалась за наступними показниками:

продуктивність праці, ефективність витрат на інновації та інформатизацію, частка капіталу на одного працівника, фондоозброєність праці, валові інвестиції в матеріальні активи. Так у першій кластер увійшли підприємства, для яких характерні високі значення показників, у другий – з низькими.

Для дослідження факторів ефективності діяльності персоналу організації було сформовано вибірку, яка містить 47 показників по 15 підприємствах Харківського регіону, розраховані за період з 2000р. по 2009р. Показники було обчислено за групами: – показники рентабельності, серед яких рентабельність персоналу, рентабельність виробничої діяльності, рентабельність продажів, рентабельність сукупного капіталу; показники фінансового стану: капіталу на 1 працівника, коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, коефіцієнт маневровості власного капіталу; показники продуктивності: продуктивність праці, середньогодинний виробіток продукції, ефективність витрат на персонал; показники складу та руху персоналу: коефіцієнт обігу за звільненням; питома вага працівників у віці старше 50 років, питома вага працівників з повною вищою освітою; показники професійного навчання: питома вага працівників, яких навчено новим професіям, питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію, середні витрати на навчання 1-го співробітника за рік; питома вага витрат на навчання (підвищення кваліфікації) співробітників у загальних виробничих витратах; використання робочого часу: коефіцієнт використання фонду робочого часу, оплати праці та стимулювання: середньомісячна заробітна плата працівників, середньогодинна заробітна плата робітників, питома вага додаткової заробітної плати у загальній сумі фонду оплати праці, питома вага витрат на персонал у загальних витратах на виробництво, витрати на освіту, охорону здоров'я, соціальні послуги, відпочинок, розваги одного працівника, витрати на оздоровлення, проведення заходів з охорони праці одного працівника, питома вага витрат на оздоровлення, проведення заходів з охорони праці у загальній структурі витрат; стану та ефективності використання основних засобів (ОЗ): коефіцієнт зносу ОЗ, питома вага необоротних активів у структурі активів, питома вага нематеріальних активів у структурі активів, фондовіддача, фондоозброєність праці, ефективності використання матеріальних ресурсів: матеріаловіддача, частка матеріальних витрат у загальних витратах, інвестиційної діяльності: питома вага інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі інвестицій в основний капітал, валові інвестиції в матеріальні активи, питома вага інвестицій у нематеріальний основний капітал у загальному обсязі інвестицій в основний капітал, питома вага витрат на дослідження та розробки сторонніх організацій у загальній структурі витрат, інноваційної діяльності: наукоозброєність праці (частка нематеріальних активів (НМА) на 1 працівника), віддача від НМА, питома вага витрат на інновації в загальному обсязі виробленої продукції, ефективність витрат на інновації та інформатизацію, питома вага витрат на НДДКР у загальних витратах, питома вага витрат на інформатизацію в загальних витратах, витрати на інновації на 1 працівника.

Для вирішення проблеми спільностей було побудовано кореляційні матриці для обох груп підприємств та відкинуто показники, між якими

спостерігається тісний взаємозв'язок. На наступному етапі факторного аналізу було побудовано матриці факторних навантажень для першої та другої груп підприємств. Показники, обрані у вибірку за двома групами підприємств, відрізняються за складом, оскільки фактори, виділені за першою групою підприємств, пояснювали достатньо низький відсоток загальної дисперсії із другої групи підприємств.

Використання методу факторного аналізу дозволило виділити чотири фактори впливу на ефективність діяльності персоналу підприємств першої групи з високими значеннями показників господарчої діяльності. Чотири виділені фактори пояснюють 84,45 % загальної дисперсії.

Визначальними показниками першого фактора є наступні: рентабельність сукупного капіталу; продуктивність праці; питома вага працівників з повною вищою освітою; середньомісячна заробітна плата працівників; фондоозброєність праці; наукоозброєність праці. Склад показників першого фактора викриває пряму залежність продуктивності праці, фондоозброєності праці, озброєності праці НМА, освітнього рівня персоналу та рівня оплати праці персоналу.

Таким чином, по першій групі підприємств, де спостерігаються високі результати діяльності, продуктивність праці та рентабельність досягаються, по-перше, за рахунок озброєності праці основними засобами. Проаналізувавши стан основних засобів за цією групою, можемо стверджувати, що на цих підприємствах проводиться активна політика щодо інвестування в матеріальні активи, частка оновлених основних засобів сягає 80%, тобто їх продукція виготовляється на сучасному новому обладнанні. По-друге, для цієї групи підприємств характерна висока озброєність праці нематеріальними активами, які одночасно є об'єктами інтелектуальної власності та продуктами інтелектуальної діяльності інноваційного характеру. Під час дослідження між продуктивністю та наукоозброєністю праці було встановлено існування прямого достатньо сильного взаємозв'язку, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,69. Підвищення продуктивності праці відбувається разом із зростанням частки НМА на 1 працівника, таким чином, можна зробити висновок, що продуктивність збільшується за рахунок інтелектуалізації праці та створення інноваційної продукції. По-третє, рівень результативності діяльності підприємств групи пояснюється високим рівнем освітнього рівня персоналу та рівня оплати праці. У ході аналізу встановлено тісний взаємозв'язок між рівнем освіченості та продуктивності праці, між рівнем освіченості та заробітної плати, між рівнем продуктивності та рівнем освіченості. Тобто для промислових підприємств першої групи з високими результатами діяльності найважливішим фактором, що визначає ефективність діяльності персоналу на мікрорівні, є ефективність використання інтелектуального і фізичного капіталів.

Другий фактор утворився на основі шести показників: частка працівників у віці старше 50 років, частка працівників, яких навчено новим професіям, частка витрат на персонал у загальних витратах на виробництво, частка матеріальних витрат у загальних витратах, питома вага витрат на НДДКР у загальних витратах, витрати на інновації на 1 працівника.

Показники другого фактора переважно відображують види витрат, пов'язані з виробничою та інноваційною діяльністю підприємства. Витрати на

оплату праці та матеріальні витрати належать до поточних, а витрати на інновації та НДДКР – до інвестиційних. Найвище факторне навантаження має показник витрат на інновації на 1 працівника. Інновації виступають результатом інтелектуальної діяльності людей, впроваджені в діяльність організації, вони забезпечують якісні зміни в техніко-технологічній базі підприємства, в системі виробництва, управління, системі організації праці. Взагалі, включення в цей фактор показників інвестування інноваційної діяльності говорить про інтенсивний напрям розвитку виробництва підприємств першої групи. Також у ході аналізу встановлено наявність тісного зв'язку показників якісного складу персоналу: частки працівників у віці старше 50 років та частки працівників, яких навчено новим професіям з показниками витрат на інновації. Поєднання показників у другому факторі ще раз доводить необхідність наявності функції управління витратами, яка є важливою складовою економічного механізму кожного підприємства. Таким чином, другий фактор, який впливає на рівень ефективності діяльності персоналу, визначимо як формування інноваційно-орієнтованої структури витрат підприємства.

Третій фактор сформувався на основі двох показників: питома вага інвестицій у нематеріальний основний капітал у загальному обсязі інвестицій в основний капітал, питома вага витрат на інформатизацію в загальних витратах. Тож третій фактор можна охарактеризувати як фактор обсягу інвестицій у нематеріальні активи підприємства.

Четвертий фактор сформувався на основі показника витрати на освіту, охорону здоров'я, соціальні послуги, відпочинок, розваги одного працівника. Цей фактор можна визначити як обсяг інвестицій у відтворення людського капіталу.

Використання методу факторного аналізу для другої групи підприємств дозволило виділити шість факторів впливу на ефективність діяльності персоналу. Останні пояснюють 81,38 % загальної дисперсії.

Для другої групи підприємств, яка має низькі показники результатів діяльності, визначальними рисами першого фактора є наступні: продуктивність праці; частка працівників з повною вищою освітою; середньомісячна заробітна плата працівників; частка необоротних активів у структурі активів; фондовіддача. Можна зробити висновок, що результати діяльності (продуктивність, фондовіддача) другої групи підприємств, у першу чергу, залежать від екстенсивних факторів розвитку: рівня оплати праці, кількості працівників з вищою освітою та частки необоротних активів. Таким чином, першим фактором впливу на ефективність діяльності персоналу для другої групи підприємств є фактор управління обсягом ресурсів.

Другий фактор сформували показники: рентабельність сукупного капіталу, коефіцієнт автономії. Рентабельність капіталу показує прибуток підприємства на 1 гривню капіталу та характеризує ефективність його використання. Коефіцієнт автономії характеризує рівень фінансової незалежності підприємства від зовнішніх кредиторів, тобто визначає частку власних активів у загальній сумі всіх активів. Висока рентабельність та незалежність капіталу досягаються шляхом раціонального використання всіх ресурсів. Тому цей фактор можна визначити як показник ефективності управління капіталом підприємства.

У третій фактор увійшли показники: питома вага

витрат на НДДКР у загальних витратах; витрати на інновації на 1 працівника. Тож третім фактором впливу на ефективність діяльності персоналу підприємств другої групи виступає фактор обсягу інвестицій в інновації. На більшості підприємств машинобудування Харківської області використовується енергоємнісна, матеріаломістка технологія та зношені основні засоби. Тому на цьому етапі розвитку харківські підприємства машинобудування здебільшого спрямовують інвестиційні ресурси на оновлення виробничих потужностей, оскільки сучасне устаткування є необхідною умовою та базою впровадження інновацій.

Четвертий фактор сформувався на основі показників: частка капіталу на 1 працівника; фондоозброєність праці. Його можна інтерпретувати як фактор забезпеченості капіталом та основними фондами.

У п'ятий фактор увійшли показники: частка витрат на персонал у загальних витратах на виробництво; частка матеріальних витрат у загальних витратах, тому цей фактор можна пояснити, як управління витратами.

Шостий фактор сформувався на основі показників: наукоозброєність праці, питома вага витрат на інформатизацію в загальних витратах. Його можна визначити як забезпеченість діяльності нематеріальними активами.

Зробимо висновки щодо загального та відмінного у факторах ефективності діяльності персоналу за двома виділеними групами машинобудівних підприємств харківського регіону. Для першої групи характерне поєднання інтелектуального і фізичного капіталів для досягнення максимальної продуктивності праці. У той час, як у другій групі підприємств продуктивність досягається за рахунок використання людського капіталу та необоротних активів (у які також входять і нематеріальні активи). Проте, якщо в першому випадку фондоозброєність та наукоозброєність позитивно впливають на продуктивність праці, то в другій групі підприємств частка необоротних активів має зворотний зв'язок з продуктивністю та фондовіддачею. Це явище можна пояснити витратами машинобудівних підприємств другої групи на утримання значної частини застарілих основних засобів та нематеріальних активів.

Щодо впливу інноваційної активності на ефективність діяльності персоналу машинобудівних підприємств харківського регіону, однозначно можна говорити про позитивний взаємозв'язок. За першою групою підприємств у двох перших факторах наявні показники, які відображають інноваційну активність підприємств, та третій фактор – обсяг інвестицій у нематеріальні активи підприємства. За другою групою також виділились фактори впливу інноваційної діяльності на ефективність діяльності персоналу: це фактор обсягу інвестицій в інновації та фактор забезпеченості діяльності нематеріальними активами.

Управління витратами на підприємстві також значною мірою впливає на рівень ефективності діяльності персоналу. За першою групою підприємств виділився другий фактор – формування інноваційно-орієнтованої структури витрат підприємства, за другою групою привертає увагу п'ятий фактор – управління витратами.

Якщо розглядати відмінності у факторах впливу на ефективність діяльності персоналу двох виділених груп підприємств, необхідно зауважити наявність фактора обсягу інвестицій у відтворення людського капіталу за першою групою підприємств. Натомість за другою групою підприємств виділились фактори управління

капіталом підприємства: другий фактор – ефективності управління капіталом підприємства та четвертий – забезпеченості капіталом та основними фондами. Як відомо, згідно з теорією людського капіталу ефект від інвестицій в останній перевищує та випереджає інвестиції в речовий капітал.

Таким чином, в економіці знань в умовах інтелектуалізації праці, результативність діяльності персоналу вища на підприємствах з ефективним управлінням інтелектуальним капіталом, орієнтованих у першу чергу на інтелектуальну та інноваційну діяльність, на розвиток людського капіталу. Натомість програють першим підприємства, де функції управління зосереджені на управлінні фізичним капіталом. Подальші дослідження будуть спрямовані на побудову обґрунтованої системи оцінки ефективності трудової діяльності персоналу промислових підприємств, яка враховуватиме визначені чинники ефективності.

Список літератури

1. Кендюхов О. В. *Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління* / О. В. Кендюхов. – Донецьк : Інститут економіки промисловості, 2006. – 307с.
2. Ласкавий А. О. *Менеджмент продуктивності: навч. посіб.* / А. О. Ласкавий. – К.: КНЕУ, 2004. – 288с.
3. Denison E. F. *Trends in American Economic Growth (1929-1982)* / E. F. Denison. - Washington: The Brookings Institution, 1990. p.30 ;
4. Соловьев В. П. *Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций)* / В. П. Соловьев. - Киев: Феникс, 2006. - 560 с.,
5. Илларионов А. *Модели экономического роста* / А. Илларионов // *Вопросы экономики*. - 1996. - №7. - С. 4-18.
6. Армстронг М. *Performance Management. Управление эффективностью работы* / М. Армстронг, А. Бэрон; Пер. с англ. - М.: НИРРО, 2005. – 384с.
7. Грیشнова О. А. *Економіка праці та соціально-трудоу відносини* / О. А. Грیشнова. - К.: Знання, 2004. – 535 с.

РЕЗЮМЕ

Гныря Алина

Определение микроэкономических факторов эффективности трудовой деятельности персонала промышленных предприятий методом факторного анализа

В статье описаны результаты применения метода факторного анализа для определения и обоснования микроэкономических факторов эффективности трудовой деятельности персонала для групп промышленных предприятий с высокими и низкими результатами хозяйственной деятельности, проведен сравнительный анализ факторов эффективности для выделенных групп предприятий.

RESUME

Gnyrya Alina

Determination of microeconomic factors of personnel labor efficiency from industrial enterprises by the method of factor analysis

This article describes the results of applying of the method of factor analysis in order to identify and ground microeconomic factors of personnel's labor efficiency for groups of industrial enterprises with high and low economic activity results. A comparative analysis of efficiency factors for selected groups of enterprises is held.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗГІДНО ІЗ КОНЦЕПЦІЄЮ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто особливості розвитку підприємств згідно із концепцією сталого розвитку, охарактеризовано основні етапи у визначенні потенційних зон впровадження інновацій, серед яких виділено 2 основних. Розроблено поетапну модель відбору інновацій за критеріями сталого розвитку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інновація, сталий розвиток, розвиток підприємств, критерії сталого розвитку, впровадження інновацій.

Розвиток підприємств в умовах постійних економічних змін призводить до необхідності активізації інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності компанії. Інтеграція маркетингової діяльності з інноваційною складовою має сприяти розвитку діяльності підприємства. В умовах глобалізації економічних процесів та спрямування урядів країн на впровадження стратегії сталого розвитку, підприємства мають реагувати на зміни, що диктують нові ринкові умови, та орієнтувати свою діяльність на сталий розвиток, який безпосередньо пов'язаний із впровадженням інновацій.

Проблемами інноваційної діяльності підприємств та сталого розвитку займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед них: Гвишиані Д. М., Друкер П., Завадський Й. С., Згуровський М.З, Зінченко О. А., Ілляшенко С. М., Коноплицький В. А., Мединський В. Г., Осовська Г. В, Турило А. М., Фатхутдінов Р. А., Філін Г. І., Чабан В. Г., Шумпетер Й., Юшкевич О. О. та інші [1-13].

Однак питання впливу концепції сталого розвитку на інноваційну діяльність залишається недостатньо опрацьованим, що обумовлює актуальність нашого дослідження.

Метою нашої статті є розробка моделі відбору інновацій за критеріями сталого розвитку. Відповідно до мети були поставлені наступні завдання:

- визначити основні етапи пошуку та відбору інновацій;
- підібрати інструментарій реалізації завдань кожного з етапів;
- розглянути критерії сталого розвитку та розробити алгоритм їх застосування.

Інноваційна діяльність підприємства як основа його розвитку має базуватись на постійному впровадженні інновацій різного типу [1; 4; 6; 11]. У той же час у цьому процесі можна виділити значну кількість обмежень, що накладаються фінансовими ресурсами підприємства та стратегічними цілями компанії. У довгостроковому періоді інноваційна діяльність має забезпечувати стабільність діяльності підприємства та його розвиток [4; 7; 9]. Саме тому інновації, які впроваджує підприємство, мають відповідати критеріям сталого розвитку. На нашу думку, можна виділили 2 основні етапи в процесі відбору, оцінювання та впровадження інновацій:

1. Виявлення внутрішнього потенціалу підприємства та перспективних зон впровадження інновацій;
2. Оптимізація портфеля інновацій за критеріями сталого розвитку.

Розглянемо більш детально кожний з цих напрямків (рис. 1).

Виявлення внутрішнього інноваційного потенціалу підприємства є складним та відносно довготривалим поетапним процесом, що визначає загальні альтернативи різних типів нововведень. Розглянемо ці етапи.

1. Етап попереднього відбору інновацій. На цьому етапі підприємство має проаналізувати всі потенційні зони впровадження інновацій за декількома напрямками та визначити доцільність впровадження кожного з видів інновацій.

2. Етап корегування за критеріями сталого розвитку. Під час нього проводиться оцінювання інновацій за критеріями сталого розвитку за відсіюються ті з них, що їм не відповідають.

3. Товарні інновації. Необхідно визначити перспективи впровадження товарних інновацій за напрямками концентричної диверсифікації, горизонтальної диверсифікації та поглиблення товарного асортименту. Визначення напрямків диверсифікації можливе шляхом окреслення базового ринку та проведення макросегментації. Необхідно проаналізувати суміжні ринки, що дозволить визначити перспективи розширення. Також доцільно провести аналіз асортименту конкурентів та визначити товарні групи, де не представлена продукція компанії. Крім того, необхідно проаналізувати індустріальний ланцюг підприємства та сформулювати перелік товарних груп, виробництво яких підприємство в перспективі можемо розпочати.

4. Технологічні інновації. Проводиться аналіз технологічного процесу та визначення потенційних зон впровадження технологічних інновацій. Метою є опрацювання всіх технологічних рішень, що можуть бути застосовані для виробництва обладнання, підбір всіх видів обладнання, які існують, проаналізувати, які технології застосовують конкуренти. Особливу увагу доцільно приділити технологіям, що впроваджені в країнах, де ринок, на якому працює підприємство, є найбільш розвиненим. Також напрямком впровадження технологічних інновацій є оптимізація роботи

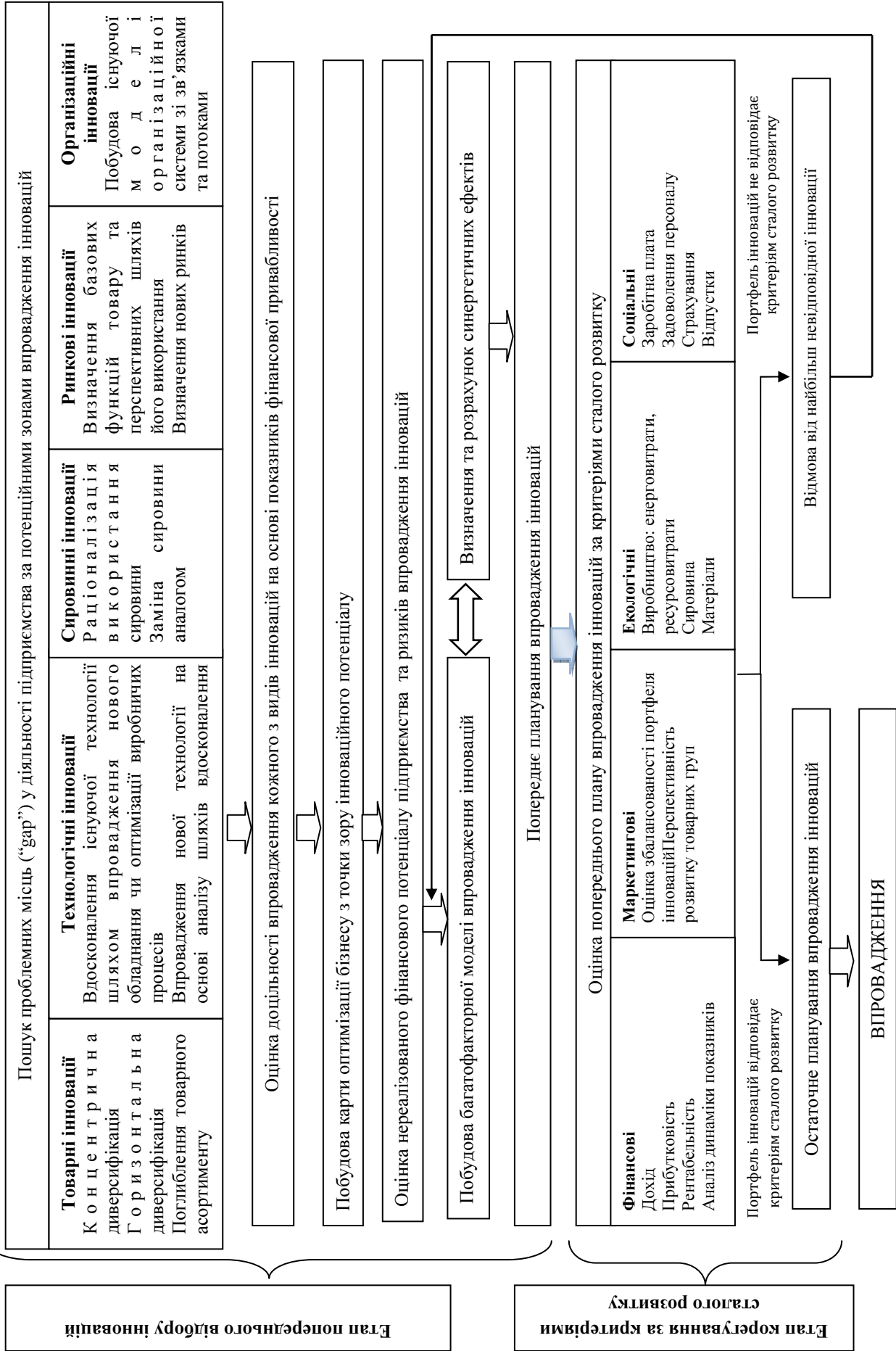


Рис.1. Модель відбору інновацій за критеріями сталого розвитку

виробничих ліній. Необхідно проаналізувати карту роботи виробництва з моменту закупки та постачання сировини й до доставки товару споживачеві. Наступним кроком необхідно визначити часові та грошові витрати на кожному етапі з метою визначення найбільш ресурсномістких зон.

5. Сировинні інновації. Існує 2 основних напрямки впровадження сировинних інновацій. Перший з них – заміна наявної сировини на альтернативну. Незважаючи на те, що підприємства зазвичай не замислюються над питанням заміни сировини, бувають випадки, коли застосування більш якісної, але дорожчої сировини дає суттєве покращення товару, а відповідно й зростання збуту. Тому необхідно визначити всі альтернативи. Другий напрямок – раціоналізація використання сировини. Це може досягатися як за рахунок технологічних інновацій, так і зі зниженням ємності сировини у товарі.

6. Ринкові інновації. Пошук нових ринків збуту продукції дозволяє компанії визначити альтернативи виходу на нові ринки. Доцільно розглянути як суміжні ринки, що можуть бути перспективними, так і нетрадиційні шляхи використання товару, що може відкрити нові перспективи від використання. Цей аналіз не має ґрунтуватися на базовій функції товару. Необхідно абстрагуватися від звичного застосування та визначити ключові функції об'єкта, такі як розмір, міцність, особливості структури, хімічного складу тощо.

7. Організаційні інновації. Останні не часто впроваджуються на вітчизняних підприємствах, тоді як у країнах з розвинутою економікою вони розглядаються поряд з усіма іншими. Іноді організаційні зміни можуть дати більший ефект, ніж товарні чи технологічні інновації. Організаційні інновації дозволяють раціоналізувати процеси підприємства та витрати на кожному етапі. Одним з методів виявлення проблемних місць є побудова моделі чинної організаційної структури зі зв'язками та потоками. Вона містить товарний, інформаційний, фінансовий, сировинний потоки тощо.

8. Оцінка доцільності впровадження інновацій. На цьому етапі необхідно розрахувати, який фінансовий результат може надати кожний з видів інновацій. Зрозуміло, що такі висновки не можуть бути абсолютно точними та потребують проведення маркетингових досліджень та формулювання різних сценаріїв розвитку [6; 7]. Необхідно отримати песимістичний, реалістичний та оптимістичний прогноз для кожного з видів інновацій. Крім того, після визначення всіх потенційних інновацій частку з них необхідно відхилити внаслідок обмежень підприємства у ресурсах чи невідповідності стратегічним цілям діяльності компанії.

9. Побудова карти оптимізації бізнесу. Ця карта міститиме результати аналізу від перспектив впровадження кожного з видів інновацій, фінансові прогнози та дозволяє всебічно оглянути перспективи розвитку бізнесу і визначити найбільш привабливі з них.

10. Оцінка нереалізованого фінансового потенціалу та ризиків від впровадження інновацій. Нереалізований фінансовий потенціал підприємства засновується на сумі фінансових потоків, що можуть бути отримані від впровадження всіх видів інновацій. Але необхідно проаналізувати й ризики, зокрема при реалізації ризикових проектів, що мають високу вірогідність збитків. Впровадження інновацій завжди пов'язане з ризиком, тому необхідно проаналізувати потенційні фінансові потоки та визначити можливі збитки. Крім

того, необхідно спрогнозувати, як вплине впровадження інновацій на бізнес, адже може утворитися конкуренція між товарними групами чи відбудеться перерозподіл ресурсів, що також вплине на основну діяльність компанії.

11. Побудова багатofакторної моделі впровадження інновацій та розрахунок синергетичних ефектів. Ця модель відображає всі інновації, які можуть бути впроваджені, та містить прогнозну інформацію щодо фінансових потоків. Але не враховує стратегічні цілі організації. На основі моделі необхідно розрахувати синергетичні ефекти, що отримає підприємство унаслідок впровадження декількох інновацій одночасно, адже при впровадженні їх сукупності сумарний вплив від них може значно зрости.

12. Попереднє планування впровадження інновацій є останнім кроком першого етапу, що ґрунтується на аналізі перспективності впровадження, стратегічних цілей підприємства та значної кількості суб'єктивних факторів, що пов'язані зі стилем керівництва, зокрема схильність до ризику, відношення до нововведень тощо.

Наступним блоком завдань для підприємства стає оцінка попередньо складеного плану з впровадження інновацій за критеріями сталого розвитку. В умовах сучасної економіки сталий розвиток з макrorівня починає вже спускатись на рівень підприємств [2; 3]. Законодавчі органи влади приймають ряд нормативно-правових актів, що так чи інакше впливають на діяльність компаній. Саме тому підприємства мають впроваджувати інновації, що відповідають основним принципам сталого розвитку. Такий підхід дозволить стабілізувати діяльність компанії в майбутньому. Адже ряд ресурсномістких підприємств, що є досить прибутковими на сьогоднішній день, можуть бути закриті внаслідок обмежень, накладених державою. До критеріїв сталого розвитку, за якими доцільно оцінювати інновації, належать 3 групи: економічні, соціальні та екологічні [2, 3, 8, 12]. Але на нашу думку доцільно виділити групу маркетингових критеріїв. Останні дозволять проаналізувати вплив інновацій на збалансованість товарного портфеля, що тісно пов'язано з фінансовими показниками діяльності, але відносяться до маркетингових функцій підприємства. Таким чином розглянемо ці критерії.

1. Фінансові: аналіз доходу, прибутковості, рентабельності, динаміка показників фінансової ефективності, аналіз балансу, фінансових потоків тощо.
2. Екологічні: виробництво (енерговитрати підприємства, ресурсовитрати, застарілість виробництва, викиди в атмосферу обладнанням тощо), сировина та матеріали (екологічність сировини, можливість утилізації, вичерпність ресурсів тощо)
3. Соціальні: рівень заробітної плати персоналу, рівень задоволеності персоналу, наявність страхування, строк відпустки, преміювання, безпека робочих місць тощо.
4. Маркетингові: оцінка збалансованості товарного портфеля, оцінка перспектив розвитку кожної з товарних груп, визначення впливу інновацій на існуючий товарний портфель.

Для кожного з критеріїв визначаються допустимі межі та приймається рішення щодо того, чи відповідає портфель інновацій критеріям сталого розвитку. У випадку невідповідності необхідним є відсіювання тих інновацій, що мають найбільш низькі показники за критеріями сталого розвитку. Після цього необхідно

повернутися на етап побудови багатофакторної моделі впровадження інновацій та розрахунку синергетичних ефектів. Після чого необхідно провести повторну оцінку за критеріями сталого розвитку. Коли буде досягнуто відповідності портфеля інновації критеріям сталого розвитку, підприємство має перейти до етапу впровадження інновацій.

У статті було проаналізовано основні етапи відбору інновацій за критеріями сталого розвитку та визначено, що компанія має приймати рішення про впровадження інновацій на основі аналізу внутрішніх «вузьких місць» компанії та оцінювання портфеля інновацій відповідно до критеріїв сталого розвитку. Було проаналізовано критерії сталого розвитку та запропоновано розглядати окремо групу маркетингових критеріїв, що обумовлено необхідністю їх виокремлення з фінансових критеріїв, де вони розглядаються частково. Було запропоновано застосовувати двоетапну модель відбору інновацій, що, на відміну від уже наявних моделей інноваційної діяльності підприємства, враховує основні засади концепції сталого розвитку підприємств.

Список літератури

1. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: учебное пособие / И. В. Афонин. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. – 380 с.
2. Борщук Е. М. Концепція сталого розвитку і проблеми оптимізації еколого-економічних систем: [регіональні проблеми природокористування] / Е. М. Борщук, В. С. Загорський // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 113.
3. Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей / Згуровський М. З., Маторина Т. А., Прилуцький Д. О., Аброськін Д. А. // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2008. – № 1. – С. 7–32.
4. Захарин С. Стимулирование инновационной активности корпоративных структур / С. Захарин // Экономика Украины. – 2006. – № 8. – С. 41–48.
5. Єгоров І. Ю. Європейське інноваційне табло: система індикаторів інноваційного розвитку / І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова // Статистика України. – 2006. – №1. – С. 71–76.
6. Медынский В. Г. Инновационное предпринимательство: учебное пособие / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 240 с.
7. Молчанов Н. Н. Инновационный процесс. Организация и маркетинг / Н. Н. Молчанов. – СПб.: Изд-во С-Петербур. ун-та, 1995.
8. Опшор Й. Экономические инструменты устойчивого развития / Й. Опшор. – М.: Мир науки, 1991; том 35. – № 1. – 9–14 с.
9. Сидич О. В. Особливості формування механізму мотивації інноваційної активності підприємств / О. В. Сидич // Торгівля і ринок України. Темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – Вип. 21, Т. 3. – С.388–396.
10. Сидич О. В. Процес формування портфеля інноваційних стратегій підприємства / О. В. Сидич // Зб. наук. пр. МАУП - Київ: МАУП, 2006. – Вип. 1 (13). – С.15–20.
11. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А. В. Тычинский. – Таганрог: ТРТУ, 2006 – С. 179.
12. Фейтельман Н. Г. Инвестиционное обеспечение рационального природопользования / Н. Г. Фейтельман // Экологическое оздоровление экономики. – Под ред. В. Я. Возняка, Н. Г. Фейтельман, А. А. Арбатова. – М.: Наука, 1994. – 87–109 с.

РЕЗЮМЕ

Гнитецкий Евгений

Инновационное развитие предприятий согласно с концепцией устойчивого развития

Рассмотрены особенности развития предприятий согласно концепции устойчивого развития, охарактеризованы основные этапы в определении потенциальных зон внедрения инноваций, среди которых выделено 2 основных. Разработана поэтапная модель отбора инноваций по критериям устойчивого развития.

RESUME

Hnits'kyi Eugen

Innovative development of enterprises in accordance with the concept of sustainable development

The features of enterprise development in accordance with the concept of sustainable development are considered. The main stages of identifying potential areas of innovation are characterised. A stepwise model of selection of criteria for the innovation of sustainable development is done.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ НЕОБХІДНОСТІ І СУТНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито сутність поняття «планування», визначено його необхідність та основні складові. Проаналізовано процес еволюційного становлення планування у вітчизняній економіці.

Ключові слова: план, планування, управління, прогнозування, принципи планування, методи планування.

Головною властивістю абстрактного людського мислення є можливість передбачення і вибору, що є основними етапами й метою планування: спрогнозувати розвиток подій, явищ і вибрати найкращий варіант. Перш ніж розпочати будь-яку справу, потрібно ретельно продумати, що саме, до якого терміну, якими способами, за допомогою яких засобів і з якою ефективністю необхідно це зробити. У протилежному випадку сформовані наміри можуть бути нереалізованими. Отже, першою і засадничою стадією управління будь-яким видом доцільної діяльності завжди є процес визначення мети і віднаходження способів її досягнення, що є функціями планування.

Планування допомагає уникнути помилок і використати наявні можливості, дозволяє позбутися невизначеності або зменшити її ступінь, впливає на результативність діяльності будь-якого підприємства. Планування є невід'ємною частиною у практиці господарювання кожного підприємства і важливою функцією управління. Недооцінка підприємством цього етапу в умовах сучасного розвитку ринкових відносин може призвести до значних економічних втрат.

Проблемами планування займалися у радянські часи і займається сьогодні велика кількість вчених, таких, як: Бездудний Ф. Ф., Боброва З. В., Довбня С. Б., Юффе І. Г., Либерман А. М., Найдовська А. О., Несторишен І. В., Орлов О. О., Паливода Т. В., Пекшева Е. Н., Поляк Т. Б., Тарасюк Г. М., Шваб Л. І., Швайка Л. А та інші.

У роботах зазначених авторів висвітлюються різні аспекти теоретичних та методичних аспектів планування. Проте і досі залишається багато питань у сфері останнього, які потребують відповідей та подальшого дослідження у цьому напрямку.

Мета статті – дослідження теорії та еволюції процесу планування діяльності підприємства, характеристика планування в сучасних умовах господарювання, розкриття сутності та призначення планування на підприємствах.

Для досягнення поставленої мети були використані такі методи економічних досліджень:

- системний підхід та аналіз – при розкритті сутності та змісту процесу планування;
- графічне моделювання – для графічного зображення основних моментів нашого дослідження;
- теоретичне узагальнення – для визначення ролі

планування в діяльності підприємства;

- абстрактно-логічний – для узагальнення і формування висновків

Слово «план» походить від латинського слова *planum* — площина, рівне місце. Спочатку цей термін використовувався на позначення креслення (рисунка), що характеризує певну ділянку в масштабі площини. Потім його стали застосовувати для визначення (опису) проектів, реалізація яких передбачає систему взаємозв'язаних завдань, показників та розрахунків.

Суть планування полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодії [5].

Планування як важлива складова менеджменту є особливою формою управлінської діяльності, що спрямована на розробку і обґрунтування стратегії економічного розвитку як підприємства загалом, так і його підрозділів на певний період часу відповідно до цілей його функціонування і ресурсного забезпечення.

Планування є спеціалізованим видом управлінської діяльності. Серед п'яти основних функцій управління організацією (планування; організація; координація і регулювання; активізація і стимулювання; облік, контроль і аналіз) провідна роль належить саме плануванню (рис. 1). Воно — перший і найзначніший етап процесу менеджменту. На основі системи планів, створених фірмою, у подальшому здійснюються організація визначених робіт, мотивація залученого для їх виконання персоналу, контроль результатів та оцінка їх з погляду планових показників [3].

Досвід зарубіжних та українських підприємств свідчить, що в ринкових умовах та за певної невизначеності недооцінка чи ігнорування планування призводять до значних, нічим не виправданих економічних втрат, і в кінцевому рахунку – до банкрутства.

Планування призначене для урахування всіх зовнішніх та внутрішніх чинників (економічних, соціальних, технічних, фінансових, ресурсних), що впливають на розвиток підприємства. А система планів призначена для конкретизації, урахування та акумуляції всіх наявних ресурсів підприємства, що мають бути спрямовані на його загальний розвиток.

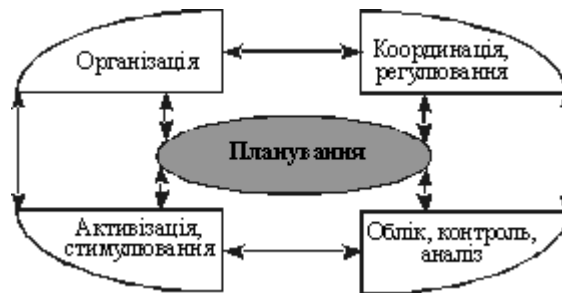


Рис. 1. Зв'язок планування з іншими функціями управління

Відомо, що за радянських часів до прогнозування існував жорсткий централізований підхід. Плани підприємств визначались завданнями галузевих міністерств, існувала добре відпрацьована система виробничих планів. В умовах ринкової економіки цей процес на підприємстві є внутрішньофірмовим, основною метою якого є забезпечення фінансових можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього коштів та досягнення прибутковості всіх видів діяльності.

Сучасні умови господарювання, за яких підприємства опинилися сам на сам з невизначеним зовнішнім середовищем, непередбачуваною поведінкою інших суб'єктів господарювання, спонукали їх до впровадження та максимального розширення прогнозування та планування, подальшого удосконалення методології і методики розроблення як прогнозів, так і планів.

Не слід ототожнювати поняття прогнозування та планування. Прогнозування – більш широке за своїм значенням, оскільки, крім показників діяльності підприємства, уміщує і дані про довкілля. Прогнозування – це передбачення майбутнього стану внутрішнього і зовнішнього середовища, яке базується на наукових методах та інтуїції, це процес обґрунтування кількісних і якісних змін у майбутньому. Прогнозування, з одного боку, передує плануванню, а з іншого – є його складовою, так як використовується на різних стадіях планової роботи: на стадії аналізу середовища, визначення передумов формування стратегії, у ході реалізації планів.[1].

Процес розробки комплексного плану соціально-економічного розвитку є для кожного підприємства досить складним і трудомістким предметом діяльності і тому повинен здійснюватися відповідно до прийнятої технології планування. Вона регламентує загальновизначений порядок, встановлені терміни, необхідний зміст, необхідну послідовність процедур складання різних розділів плану і обґрунтування його показників, а також регулює механізм взаємодії виробничих підрозділів, функціональних органів і планових служб у спільній повсякденній діяльності.

До завдань планування як до процесу практичної діяльності належать:

- формулювання складу майбутніх планових проблем, визначення системи очікуваних небезпек або передбачуваних можливостей розвитку підприємства;
- обґрунтування висунутих стратегій, цілей і завдань, які планує здійснити підприємство в майбутній період, проектування бажаного майбутнього організації;
- планування основних засобів досягнення поставлених цілей і завдань, вибір або створення необхідних коштів для наближення до бажаного

майбутнього;

- визначення потреби ресурсів, планування обсягів і структури необхідних ресурсів і термінів їх надходження;
- проектування впровадження розроблених планів і контроль за їх виконанням.

У плануванні обґрунтування прийнятих рішень і прогноз очікуваних результатів спираються на теоретичні засади та принципи, а також практичні дані і факти. Теорія планування використовує таке припущення, що кожне підприємство буде прагнути до підвищення сукупного прибутку, визначатиме плани підприємства з вибору виду продукції, що випускається, набір необхідної робочої сили, закупівлі необхідних ресурсів для організації виробництва певної кількості товарів і отримання максимального прибутку.

Досліджуване нами явище спирається на певні закономірності, що одержали назву принципів планування (від лат. *principium* — початок, основа. 1) Першооснова — те, що лежить в основі певної теорії, учення, науки, світогляду. 2) Внутрішні переконання людини, практичні, моральні і теоретичні засади, якими вона керується в житті й діяльності). Вони визначають характер і зміст планової діяльності на підприємстві.

Вперше загальні принципи планування сформулював А. Файоль. В якості основних вимог до розробки програми дій та планів підприємства ним були сформульовані п'ять принципів:

- принцип необхідності планування означає повсюдне та обов'язкове застосування планів при виконанні будь-якого виду трудової діяльності. Цей принцип особливо важливий в умовах вільних ринкових відносин, оскільки його дотримання відповідає сучасним економічним вимогам раціонального використання обмежених ресурсів на всіх підприємствах;
- принцип єдності планів передбачає розробку загального або зведеного плану соціально-економічного розвитку підприємства, тобто всі розділи річного плану повинні бути тісно пов'язані в єдиний комплексний план. Єдність планів передбачає спільність економічних цілей та взаємодію різних підрозділів підприємства на горизонтальному та вертикальному рівнях планування та управління;
- принцип безперервності планів полягає в тому, що на кожному підприємстві процеси планування, організації та управління виробництвом, як і трудова діяльність, є взаємопов'язаними між собою і повинні здійснюватися постійно і без зупинки;
- принцип гнучкості планів тісно пов'язаний з безперервністю планування і припускає можливість коригування встановлених показників і координації планово-економічної діяльності підприємства;

– принцип точності планів визначається багатьма факторами, як зовнішніми, так і внутрішніми. Але в умовах ринкової економіки точності планів важко дотриматися. Тому кожен план складається з такою вірогідністю, якої бажає досягти саме підприємство, з урахуванням його фінансового стану, становища на ринку й інших чинників.

Пізніше Р. Акофф обгрунтував ще один ключовий принцип планування – принцип участі, який показує активний вплив персоналу на процес планування. Він припускає, що ніхто не може планувати ефективно для когось іншого. Краще планувати для себе – не важливо, наскільки погано, ніж дозволити планувати стороннім, не важливо, наскільки добре. Сенс цього: збільшити свої бажання і здатності задовольнити потреби як власні, так і чужі. При цьому головне завдання професійних плановиків полягає в стимулюванні та полегшенні

планування іншими для себе [6].

У сучасній практиці планування, крім розглянутих класичних, широку популярність мають загальноекономічні принципи: комплексності, ефективності, оптимальності, пропорційності, науковості, деталізації, простоти і ясності.

При плануванні діяльності підприємства використовують різні методи, вибираючи які, слід урахувати певні вимоги. Методи планування мають відповідати зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних станів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; урахувати специфіку діяльності об'єктів планування та різноманітність засобів і шляхів досягнення основної підприємницької мети — збільшення прибутку (валового доходу). Класифікацію методів планування за різними ознаками наведено в табл. 1 [3].

Таблиця 1. Класифікація методів планування

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Якісні: експертно-оцінний; евристичний Кількісні: екстраполяційний; інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Дослідно-статистичний (середніх показників) Факторний (чинниковий) Нормативний
Узгодженість ресурсів і потреб	Балансовий Матричний
Варіантність розроблених планів	Одноваріантний (інтуїтивний) Поліваріантний (розрахунково-конструктивний) Економіко-математичної оптимізації
Спосіб виконання розрахункових операцій	Ручний Механізований Автоматизований
Форма подання планових показників	Табличний Лінійно-графічний Логіко-структурний (сітковий)

Описані та перераховані вище принципи, завдання та методи не є вичерпними і не існує єдиної думки щодо їх класифікації, групування та трактування.

Необхідність реформування планування взагалі й внутрішньогосподарського планування зокрема обумовлена невідповідністю системи що склалась, ринковому механізмові господарювання; і це є важливим народногосподарським науковим і практичним завданням. Існує також проблема недостатньої дослідженості та недосконалої методичної бази у сфері планування діяльності підприємств.

Планування є важливим елементом у системі управління підприємством. Воно здійснюється поетапно в певній послідовності, що залежить від внутрішньої логіки розрахунків та особистих якостей виконавця. Метою такого планування є забезпечення потенціалу майбутньої успішної діяльності та досягнення поставлених цілей. Завдяки плануванню існує можливість приймати рішення, спираючись на єдині пріоритети, цінності та завдання, важливість яких усвідомлюється як усім підприємством, так і кожним із його працівників. Незважаючи на певні недоліки в теоретико-методологічному аспекті та в практиці використання в сучасних умовах невизначеності, воно безперечно позитивно впливає на підвищення прибутковості, впровадження високої організаційної культури та створює основу для забезпечення ефективного управління підприємством.

Список літератури

1. Беседин В. Ф. Региональная экономика: планирование, прогнозирование. Управление / В. Ф. Беседин. – К.: Наукова думка, 1989.
2. Довбня С. Б. Концептуальні засади формування збалансованої системи планування / С. Б. Довбня, А. О. Найдюська // Вісник КНУТД. Міжнародна науково-практична конференція «Пріоритетні напрями розвитку змішаної економіки». – 2007. – Т-1. – С. 134-138.
3. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві / В. М. Нелеп. – К.: КНЕУ, 2004 – 495 с.
4. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства / О. О. Орлов. – К.: Видавничий дім «Скарби», 2002.
5. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. 3-є вид. - К. Каравела, 2008. – 352с.
6. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. 4-те видання, стереотипне / Л. А. Швайка. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 268 с.

РЕЗЮМЕ

Говорушко Тамара, Приходько Леся

Теоретические аспекты необходимости и сущности планирования деятельности предприятий

В статье раскрыта сущность понятия «планирование», определено его необходимость и основные составляющие. Проанализирован процесс эволюционного становления планирования в отечественной экономике.

RESUME

Hovorushko Tamara, Prykhod'ko Lesya

Theoretical aspects of necessity and nature of business planning

The article deals with the essence of the concept of "planning". Its necessity and basic components are defined. The evolutionary process of the formation of planning in the national economy is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ

Сформовано методичні засади, які визначають статистичний аналіз відтворення населення. Розглянуто загальну схему вивчення демографічних процесів, що складається з інтенсивного, екстенсивного аналізу та моделювання загальної чисельності населення.

Ключові слова: методи, відтворення населення, бруто- та нетто-коефіцієнти, вікова структура населення, інтегральні показники, індексний та кластерний аналіз.

Складна демографічна ситуація притаманна всім регіонам України, і південь не є винятком. Особливість організації статистичного вивчення демографічної ситуації в Криму полягає в тому, що вона повинна враховувати національні, соціально-економічні та природні особливості регіону. Розроблення відповідного статистичного забезпечення дослідження відтворення населення дозволить проводити порівняльний аналіз народжуваності, смертності, міграції у регіональному перерізі, а також надавати кількісну оцінку впливу окремого регіону на формування демографічної ситуації в Україні.

Депопуляційні процеси, які відбуваються в Україні, потребують посилення уваги до таких факторів відтворення, як збільшення очікуваної тривалості життя, поліпшення стану здоров'я, зростання рівня життя, відновлення в суспільстві сімейних, культурних і морально-етичних цінностей. За допомогою статистичних методів є можливість не тільки кількісно виміряти вплив факторів на відтворення населення, а й надати їм відповідну якісну оцінку.

Дослідження проблеми відтворення населення завжди знаходиться в центрі уваги вчених-статистиків і демографів. Цій темі присвячені праці О. М. Гладуна, Е. М. Лібанової, А. М. Назаренко, О. Г. Осауленка, З. О. Пальян, О. Е. Остапчука, С. Г. Стеценко, А. І. Стефановського, В. Г. Швеця.

Усі демографічні процеси підпорядковуються дії закону великих чисел. Вони також соціально зумовлені і підлягають дії сукупності законів народонаселення (закони швидкої та повільної зміни поколінь). Подібність рис демографічних процесів обумовлює схожість методів їх дослідження саме тому, що сучасна демографія і демографічна статистика населення кожний процес вивчає як окремо, так і загалом.

Так виникли загальні методи вивчення різних демографічних процесів, що обумовлює їх самостійне існування. Проте можливість використовувати їх для нових об'єктів не означає, що пооб'єктний принцип дослідження втратить значення в демографічній статистиці. Різні об'єкти дослідження потребують вжитку різних (оригінальних за змістом) показників, різних методів отримання інформації, різних моделей процесів тощо.

Загальна схема вивчення демографічних процесів складається з таких етапів:

- інтенсивний аналіз, який містить зіставлення новоутворених сукупностей з наявним населенням;
- екстенсивний аналіз новоутворених за певний час сукупностей - новонароджених, новопомерлих тощо;
- моделювання загальної чисельності населення.

Інтенсивний аналіз ґрунтується на припущенні про те, що відтворення населення загалом та його складових є постійними процесами, які мають певну інтенсивність (кількість подій за одиницю часу) та силу. Показники, що розраховуються при проведенні цього виду аналізу, призначені для: визначення стану та зміни динаміки чисельності всього населення та його окремих груп, а також для характеристики середньої поведінки особистості. До них належать:

- коефіцієнти, що характеризують загальну динаміку чисельності населення;
- коефіцієнти, що характеризують інтенсивність процесів відтворення населення;
- коефіцієнти, що характеризують ступінь заміщення одного покоління іншим.

При екстенсивному аналізі відтворення населення проводиться розрахунок структурних коефіцієнтів, а саме: статеве співвідношення населення, гендерне співвідношення населення, рівень урбанізації, індекс дітності та ін.

При дослідженні режиму відтворення населення визначаються два показники: бруто- та нетто-коефіцієнти, що розраховуються за даними п'ятирічних вікових груп жіночого населення.

Бруто-коефіцієнт відтворення населення розраховується для гіпотетичного покоління та показує середню кількість дівчаток, яких народила б одна жінка, що прожила до кінця репродуктивного періоду (15-49 років) за умови збереження протягом життя сучасного рівня народжуваності в кожному віці. Цей показник заміщення жіночого (материнського) покоління не враховує рівень смертності.

Чистий (нетто) коефіцієнт відтворення жіночого покоління також визначається для гіпотетичного покоління. Він показує, скільки в середньому дівчаток, що народжені однією жінкою протягом життя, дожило б до віку матері при їх народжуваності за умови збереження в кожному віці наявних рівнів народжуваності і смертності. Цей показник характеризує ступінь заміщення жінок їх дочками при

тривалому збереженні рівнів народжуваності і смертності.

Вказані показники відтворення населення розраховуються для умовного покоління. Його застосування як фактора заміщення материнського покоління дочок можливо тільки для стабільного населення, де не змінюється режим відтворення, тобто народжуваність та смертність.

На основі нетто-коефіцієнта та середньої довжини покоління визначається істинний коефіцієнт природного приросту населення, який характеризує приріст населення за кожний рік.

Брутто- і нетто-коефіцієнти відтворення населення відображають динамічні закономірності цього процесу, розкривають інтенсивність відтворення поколінь. На відміну від них, показник очікуваної тривалості життя використовується з метою визначення умов життя населення регіону, зіставлення режимів смертності населення в розрізі статі, територій. Значення цього показника показує кількість років, що їх у середньому проживе людина, яка досягла певного віку.

З метою зменшення впливу структурних факторів на значення коефіцієнтів проводиться їх стандартизація. При проведенні прямої стандартизації за методом британського статистика У. Огля статевовікові коефіцієнти реального населення зважуються на вікову структуру стандарту [1, с. 229].

Стандартизація коефіцієнтів дозволяє використовувати індексний метод для аналізу динаміки загальних коефіцієнтів народжуваності та смертності, а також визначати вплив факторів структури та інтенсивності.

При стандартизації народжуваності використовують індекси Е. Коула: індекс загальної народжуваності; індекс шлюбної народжуваності; індекс позашлюбної народжуваності; індекс шлюбної структури.

Інформація про вікову структуру населення необхідна для дослідження відтворення населення. Виявлення особливостей останнього за різні періоди дослідження дає можливість будувати достатньо обґрунтовані прогнози народжуваності та смертності, відтворення населення загалом. Для визначення вікової структури населення найчастіше використовують однорічні та п'ятирічні вікові інтервали. Найчастіше вікову структуру будують і досліджують разом із статевою структурою населення (статевовікова структура), яка характеризує розподіл чисельності кожної статі за віком, а також співвідношення статей (гендерне співвідношення) у кожному віці та віковій групі. Результатом цього дослідження є побудова статевовікових пірамід, які відображають стан населення на визначений момент. Порівняння довжини смуг піраміди дозволяє дослідити та проілюструвати вплив процесів народжуваності та смертності на вікову структуру населення, а також ймовірні перспективи зміни чисельності. За формою статевовікової піраміди досліджується взаємозв'язок між віковою структурою та відтворенням населення: прогресивний (стрімке зростання чисельності населення), стаціонарний (незмінна чисельність населення) та регресивний (скорочення чисельності населення) тип вікової структури. Аналіз виду статевовікової піраміди також дозволяє дослідити тип старіння населення: старіння внаслідок зниження народжуваності чи внаслідок зростання середньої очікуваної тривалості життя, зменшення смертності у старших вікових групах у умовах низької народжуваності.

Для виявлення факторів зміни загального

коефіцієнта народжуваності проводиться його факторний аналіз. Між загальним, спеціальними і частковими демографічними коефіцієнтами існує чіткий взаємозв'язок. Загальний коефіцієнт народжуваності дорівнює добутку: 1) спеціального коефіцієнта народжуваності на частку жінок у віці 15-49 років у складі населення; 2) спеціального коефіцієнта народжуваності і частки жінок у віці 15-49 років у всьому населенні.

Розрахунок інтегрального показника демографічної ситуації проведено за допомогою методик розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку [2] та розрахунку рівня економічної безпеки України [3].

Оскільки переважна більшість показників є іменованими величинами, необхідною процедурою вимірювання є попереднє нормування відібраних показників, яке забезпечує порівнюваність та зіставність сформованої інформаційної бази. Нормування виконується за різними формулами для показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів. Це пов'язано з необхідністю уніфікації тих складових, для яких ранжування здійснюється від максимального до мінімального значень, і тих, для яких воно виконується в протилежному напрямку, що забезпечуватиме інформаційну односпрямованість показників.

У зв'язку з тим, що різні аспекти демографічного розвитку мають різне значення для визначення місця регіону на українському просторі, невід'ємною складовою методики є визначення ваг за факторними навантаженнями. Аргументи на користь такого підходу пов'язані із застосуванням факторного аналізу для побудови узагальнюючих індикаторів, а також із логікою використання універсального методичного забезпечення для вирішення комплексної задачі. Основна ідея ваг полягає у визначенні внеску кожного фактора до загальної дисперсії. Ваги розраховуються один раз і використовуються протягом всього періоду застосування методики. Необхідність у їх перегляді виникає при внесенні змін до наявної системи показників [4, с. 28].

Відповідно до методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку для класифікації та відбору основних і профільних показників пропонується використовувати метод факторного аналізу. Його перевагою є те, що він дозволяє визначити не тільки наявність зв'язку між окремими аспектами досліджуваного об'єкта, а й ступінь цього зв'язку. Найголовнішою відмінністю факторного аналізу від інших методів вимірювання є те, що за його допомогою можна визначити не тільки безпосередні, а й глибинні (латентні) зв'язки, а також перейти від великої кількості показників до 2-5 латентних.

Для спрощення факторної структури інтегрального показника демографічної ситуації найбільш доцільно використовувати метод обертання квартимакс, який передбачає обертання факторних осей таким чином, щоб збільшити значення факторних навантажень, одночасно враховуючи якість структури усіх компонент. Остання характеристика є дуже важливою для подальшого використання значень факторних навантажень та питомої ваги кожної компоненти у загальній дисперсії для визначення ваг показників. Поділ на основні та профільні показники ґрунтується на можливості виділити у складі компонент три загальні групи:

- значущі показники, які беруть участь у формуванні компоненти;
- значущі показники, які не беруть участь у формуванні компоненти;
- незначущі показники.

Відповідно складові показники, зараховані до першої групи, використовуються в процесі обчислення інтегрального показника демографічної ситуації; показники другої групи дають змогу детально охарактеризувати регіональні розбіжності в окремих аспектах демографічного розвитку; показники третьої групи не беруться до уваги, як такі, що не мають суттєвого впливу на демографічний розвиток у регіоні.

З метою визначення такого рівня захищеності держави, суспільства та ринку праці від демографічних загроз, який забезпечує стабільний розвиток регіону, визначається рівень демографічної безпеки АРК. При розрахунку його інтегрального індексу використовується методика [3], яка передбачає такі етапи конструювання: формування множини індикаторів; визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень індикаторів; нормалізація індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок інтегрального індексу.

Відбір множини індикаторів здійснювався з урахуванням світового досвіду та напрацювань українських вчених. При розрахунку за першим методом індикатори поділяються на стимулятори (очікувана тривалість життя при народженні, коефіцієнт природного приросту, сумарний коефіцієнт народжуваності населення, бруто-коефіцієнт відтворення жіночого населення) та дестимулятори (коефіцієнт смертності у перинатальний період, коефіцієнт старіння, демографічне навантаження непрацездатного населення на працездатне). При другому методі розрахунку нормалізованих значень індикаторів необхідно дослідити фактичні значення індикаторів порівняно із характеристичними значеннями: граничними, нормальними (оптимальними) та пороговими. Інтегральний індикатор демографічної безпеки розраховується за формулою середнього арифметичного.

Визначення індексу ефективності соціально-демографічного розвитку регіону проводиться за методикою Інституту регіональних досліджень НАН України, яка запропонована У. Я. Садовою [5, с. 21]. Сутність цієї процедури полягає в оцінюванні співвідношення між витратами та результатами регіональної соціально-демографічної політики.

Методика розрахунку ефективності проводиться за наступним алгоритмом:

- визначення переліку вигод та витрат для кожного варіанту регіональної соціально – демографічної політики, включно із традиційними ресурсами, часом, ризиком та грошима;
- оцінка чистої вигоди — співвідношення витрат та результатів регіональної соціальної політики (у грошовому та часовому вимірі).

До уваги беруться наступні показники: середньорічні темпи змін середньої тривалості життя; середньорічні темпи змін частки економічно активного населення в загальній чисельності населення (умовно здорове населення); середньорічні темпи змін витрат місцевих бюджетів (МБ) на охорону здоров'я; середньорічні темпи змін витрат МБ на спорт і туризм; середньорічні темпи змін витрат МБ на соціальний захист та соціальне забезпечення; середньорічні темпи

змін видатків Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням.

Кластерний аналіз є одним із методичних підходів дослідження відтворення населення. Його використання разом з іншими статистичними методами сприятиме обґрунтованому ухваленню стратегічних рішень органами місцевого самоврядування щодо управління соціально-економічним розвитком регіону. Основне завдання кластерного аналізу полягає у формуванні груп, класів однорідних одиниць сукупності у багатомірному просторі [6, с. 209].

Кластерний аналіз доповнюється картографічними методами, які дозволяють проводити територіальні порівняння демографічних станів та процесів. При цьому використовуються карти поселень та щільності населення, статевовікового складу, руху населення.

Оцінювання об'єктивних взаємозв'язків між параметрами, що характеризують демографічну ситуацію в регіоні, є одним з найважливіших завдань демографічного дослідження. Воно дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв'язки між показниками, які характеризують природний та міграційний рух населення, що дає можливість визначити фактори стабілізації та покращення демографічної ситуації в регіоні. При цьому причинно-наслідкові зв'язки розглядаються як взаємозв'язки між демографічними явищами та процесами, при яких зміна одного з них – причини – веде до зміни іншого – наслідку. Особливість причинно-наслідкових зв'язків демографічних явищ та процесів полягає в їх транзитивності. Отже, при моделюванні демографічних процесів необхідно абстрагуватися від проміжних та другорядних факторів, виявляти головні причини зміни демографічних параметрів регіону.

На першому етапі моделювання демографічних процесів здійснюється якісний аналіз досліджуваного об'єкта. На другому - будується модель взаємозв'язку на основі методів математики і статистики. На третьому - інтерпретуються результати моделювання, здійснюється аналіз якісних особливостей досліджуваних явищ.

Взаємозв'язки між демографічними явищами та процесами, а, відповідно, і між параметрами демографічної ситуації в регіоні належать до стохастичних, зокрема кореляційних, зв'язків, при яких зміна середнього значення результативного показника зумовлюється зміною факторних параметрів. Отже, для дослідження демографічної ситуації доцільно використовувати кореляційний та регресійний методи аналізу, які призначені для кількісного визначення (оцінювання) та аналітичного відображення взаємозв'язків між результативними та факторними ознаками (багатофакторна кореляція та регресія).

У сучасній статистиці використовуються різні методи, які мають різну точність та засновані на різних моделях. Деякі з них характеризують зміни населення загалом – це моделі, які спираються на використання в прогнозуванні математичних функцій (лінійна, квадратична, степенева, експоненційна, логарифмічна). Зміни чисельності населення найчастіше не мають різких стрибків та нагадують деякі математичні криві, тому виникає питання про згладжування фактичної динаміки населення за їх допомогою.

Демографічні моделі призначені для характеристики стану населення, окремих елементів відтворення населення чи процесу відтворення загалом. Більшість

демографічних моделей не можуть розкрити явище з урахуванням багатьох факторів та складових [7; с. 41]. Для моделювання відтворення населення Автономної Республіки Крим на основі рядів динаміки можуть бути використані такі типи моделей: лінійна, квадратична, ступенева, експоненційна, логарифмічна. З метою перевірки на статистичну надійність верифікують початкові дані, параметри і характеристики моделі, а також саму модель.

Демографічний прогноз – це науково обґрунтоване передбачення основних параметрів руху населення та майбутньої демографічної ситуації (чисельності, статевовікової та сімейної структури, народжуваності, смертності, міграції), які складають базу для подальших прогнозів і планів соціально-економічного розвитку, виробництва та споживання товарів та послуг, житлового будівництва, розвитку соціальної інфраструктури, охорони здоров'я та освіти, пенсійної системи тощо).

Сучасний погляд на проблему демографічного прогнозування ґрунтується на синтезі елементів моделювання і на побудові прогнозу. Ця методологія має назву потенційного аналізу, який синтезує два основних підходи: соціально-інтегративний та регіонально-типологічний. Перший з них полягає у забезпеченні тісного зв'язку між аналізом та прогнозом населення, між його трудовим потенціалом і поточними соціально-економічними процесами, які повинні розглядатись не тільки як передумови демографічних процесів, а й як їхні наслідки. Регіонально-типологічний підхід спрямований на подолання жорсткої прив'язки демографічних процесів до конкретних територій, внаслідок чого прогнози показники розглядалися тільки в рамках адміністративно-територіального устрою. Таким чином, метою потенційного аналізу є визначення найбільш правдоподібних сценаріїв зміни того чи іншого процесу у майбутньому на основі комплексного оцінювання об'єктивних можливостей його розвитку.

Демографічне прогнозування дедалі частіше проводиться за трьома варіантами: песимістичним, середнім та оптимістичним. «Середній варіант відповідає найбільш вірогідному стану, а песимістичний та оптимістичний задають нижню та верхню межі динаміки демографічних показників» [7, с. 7].

Традиційна логіка демографічного прогнозування зазвичай припускає, що основні фактори та тенденції розвитку населення, які сформувалися в минулому, зберуться та суттєво не зміняться у майбутньому. Якщо коефіцієнт природного приросту населення прийняти незмінним за деякий період часу, то на основі експоненційного закону зростання населення можна визначити його зміну. Однак за цією моделлю неможливо отримати дані про вікову структуру населення, рівні народжуваності чи смертності, а також визначити пропорції між цими показниками. Реальним критерієм оцінювання адекватності прогнозів населення є середня квадратична помилка прогнозу [8, с. 55].

У демографічному прогнозуванні досить широко застосовуються методи, що базуються на принципі екстраполяції. При цьому свідомо передбачається, що динаміка демографічних параметрів може бути виражена плавною траєкторією, тобто трендом. Така модель ґрунтується на концептуальному припущенні про те, що чисельність населення формується під впливом величезної кількості факторів, вплив кожного з яких неможливо виділити. Тому чисельність населення

цілком об'єктивно пов'язується лише з плином часу (тобто параметром часу t), а не з окремими соціально-економічними чинниками [9, с. 16]. Екстраполяція на основі кривих зростання дає можливість отримати прогнозну чисельність населення станом на будь-який момент часу у майбутньому. Але повний збіг фактичних і прогнозних точкових оцінок є малоімовірним.

Для визначення виду вихідного рівняння регресії часто застосовують метод перебору різних рівнянь. Сутність цього методу полягає у тому, що всі рівняння регресії, відібрані для опису зв'язків заданого явища чи процесу, статистично перевіряються, переважно з використанням t -критерію Стьюдента і F -критерію Фішера [10, с. 144-145]. У якості формального критерію для визначення найкращого (оптимального) рівняння тренду, яке доцільно використовувати для прогнозування, використовують коефіцієнт достовірності апроксимації та величину середньої квадратичної помилки. Вважається, що коли коефіцієнт апроксимації наближається до 1, рівняння тренду можна використовувати як прогнозу модель.

Більш оптимальним методом демографічного прогнозування, ніж екстраполяція, є метод компонентів або метод вікового пересування. Цей метод дозволяє розрахувати не тільки загальну прогнозу чисельність населення, а й розподіл населення за віком і статтю. Перспективний розрахунок проводиться як на однорічних, так і на п'ятирічних вікових інтервалах.

При проведенні статистичного дослідження відтворення населення регіону використовувалися методи суцільного спостереження демографічних процесів. Для вивчення новоутворених сукупностей було застосовано екстенсивний аналіз. Також при дослідженні відтворювальних процесів використовувався інтенсивний аналіз. При визначенні рівня відтворення розраховувалися бруто- та нетто-коефіцієнти. З метою зменшення впливу структурних факторів на значення коефіцієнтів інтенсивності проведено їх стандартизацію, що дозволило використати індексний метод. Для опрацювання вікових змін та співвідношення між кількістю жінок та чоловіків застосовано статевовікові піраміди. Факторний аналіз дозволив вивчити фактори впливу на народжуваність в АРК, а також був використаний при проведенні дослідження за допомогою інтегральних показників для визначення факторного навантаження. За допомогою кластерного аналізу проведено типологічне групування як окремих регіонів, так і періодів часу для визначення окремих закономірностей у відтворенні населення регіону. Засобами кореляційно-регресійного аналізу були встановлені взаємозв'язки між показниками, що включені у систему показників для дослідження природного та механічного відтворення, на основі визначених тенденцій проведено демографічне моделювання.

Список літератури

1. Медков В.М. Демографія: учебник [Текст] / В.М. Медков. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 683 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-16-002084-6.
2. Методика розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку: наказ Державного комітету статистики України від 15.04.2003 р. №114: офіц. текст: за станом на 01.06.2008 р. Текст. дані [Електронний ресурс]. –/ Режим доступу до дж.: <http://ua-info.biz/legal/basehe/ua-stntnfu/index.htm>. – Назва з екрана.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. №60. Текст. дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу до дж.:

http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738. – Назва з екрана.

4. Людський розвиток в Україні: 2003 рік (колектив авторів) / Щорічна науково-аналітична доповідь [Текст] / [за ред. Е. М. Лібанової]. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – 194 с. – ISBN 966-02-3151-2.
5. Садова У.Я. Формування соціальної політики та механізм її реалізації в регіоні : автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.07 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" [Текст] / У.Я. Садова; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2007. – 40с.
6. Англо-український словник: Близько 120000 слів: У 2 т. [Текст] / Микола Іванович Балла (склав) – К.: Освіта, 1996. Т. 1: А-М. – 752 с. – ISBN 5-330-03081-1.
7. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) [Текст] / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с. – ISBN 966-8998-22-7.
8. Статистика населення с основами демографії : учеб. для вузов по спец. "Статистика" [Текст] / Г. С. Кильдишев, Л. Л. Козлова, С. П. Ананьева и др. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 310 с. : ил. – Библиогр.: с. 309. – ISBN 5-279-00305-0.
9. Цицик Р. В. Формування і розвиток демографічної ситуації в депресивних регіонах (на прикладі Тернопільської області) : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.09.01 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" [Текст] / Р. В. Цицик / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.
10. Приймак В. І. Математичні методи економічного аналізу: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] [Текст] / В. І. Приймак. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 296 с. – ISBN 978-966-364-847-7.

РЕЗЮМЕ

Горобець Елена

Методическое обеспечение статистического анализа воспроизводства населения

Сформирован методические основы, которые определяют статистический анализ воспроизводства населения. Рассмотрена общая схема изучения демографических процессов, состоящая из интенсивного, экстенсивного анализа и моделирования общей численности населения.

RESUME

Gorobets' Olena

Methodical support of statistical analysis of population reproduction

Methodological principles that define the statistical analysis of population reproduction are formed. We consider the general scheme of the study of demographic processes, which consists of intensive, extensive analysis and modeling of the total population.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗУМІННЯ ДІАГНОСТИКИ

У статті розглядаються підходи до визначення поняття «діагностика» як одного із елементів формування аналітичної бази оцінки і виявлення резервів стабілізації, поліпшення і зростання майбутнього розвитку підприємства.

Ключові слова: діагностика, управління, аналіз, оцінка.

Розробка системи діагностики стану підприємств у сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні набуває надзвичайно важливого значення, адже вони є повністю самостійними господарюючими суб'єктами та, водночас, не існують ізольовано, а в процесі своєї діяльності взаємодіють з іншими суб'єктами економічних відносин – власниками, робітниками, банком, кредиторами, постачальниками – і несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-господарської діяльності перед ними. Пріоритетним на сьогодні напрямком діагностики є аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання. Це зумовлено тим, що посилюється загроза банкрутства вітчизняних підприємств в умовах перебігу національної та світової кризи. Таким чином, актуальним питанням

менеджменту є діагностика поточного стану підприємства з метою виявлення проблемних питань його функціонування й розвитку та розробки на основі отриманих результатів, комплексу заходів спрямованих на покращення ситуації, що склалась.

Метою статті є узагальнення економічного змісту категорії «діагностика», обґрунтування основних її завдань та проведення декомпозиції діагностичних процедур для промислових підприємств.

Аналіз публікацій за тематикою дослідження показав [1-5], що вимоги до змісту процесу діагностики, перелік об'єктів дослідження, методологія узагальнення отриманих результатів ще перебувають у стадії формування та неоднозначно трактуються окремими фахівцями (табл. 1).

Таблиця 1. Тракткування поняття «діагностика»

Автор	Визначення
В. Герасимчук	Діагностика має на меті визначення суті та ключових відмінностей негативних тенденцій на основі комплексного аналізу, за умови застосування визначеного комплексу принципів та методів його проведення.
В. Раппопорт	Діагностика – управлінська робота з виявлення проблем системи управління підприємством.
Е. Короткова	Діагностика – визначення стану об'єкта, предмета, явища чи процесу управління за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення в них слабких ланок та проблемних місць.
І. Фаріон	Діагностика – це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації.
А. Муравйов	Діагностика є способом визначення характеру порушень і області господарської діяльності, у якій відбуваються відхилення від нормальної відносної динаміки різних процесів, що втілюються через темпи зміни відповідних показників.
О. Андрушко	Система ретроспективного, оперативного та перспективного аналізу, спрямована на виявлення ознак кризового стану підприємств, оцінку загрози його банкрутства та можливостей подолання кризи.
Ю. Терлецька	Визначення наявності або відсутності кризової ситуації, з одного боку, та виявлення проблем і пропозиція можливих варіантів їх вирішення – з іншого.

Діагностика не є чимось новим у розвитку економіки вітчизняних підприємств. Від визначення і оцінки стану функціонування суб'єктів економічного процесу залежить розробка комплексу превентивних заходів, рекомендацій і процедур, спрямованих на поліпшення цього стану або попередження несприятливих для його функціонування ситуацій і подій у невизначеному ринковому середовищі. Тобто економічна діагностика повинна виступати як обґрунтована та достовірна процедура, від якої залежить подальший напрям дій

суб'єкта господарювання. Будь-який неправильно зроблений діагностичний висновок може звести нанівець усі зусилля і сподівання підприємства на ринку в пошуку стабільності чи кращих перспектив розвитку.

Термін «діагностика» (грецьк. *diagnōstikós* – здатний розпізнавати) тлумачиться як вчення про методи і принципи розпізнавання проблемних ситуацій (хвороб у медицині, зламів у пристроях, незадовільних результатів функціонування економічних об'єктів) і встановлення діагнозу [1]. Іншими словами, діагностика

передбачає розпізнавання стану об'єкта за другорядними ознаками; дослідження стану; формування уявлення про об'єкт.

Діагностика є невід'ємною складовою системи управління кожного підприємства, оскільки вона спрямована на ідентифікацію ретроспективного, поточного та перспективного стану, а також розробки превентивних, санаційних і реактивних управлінських рішень, спрямованих на ліквідацію проблем та використання шансів середовища функціонування підприємства. Сьогодні спостерігаються істотні зміни у концептуальній спрямованості діагностичних систем на підприємствах: відбувається перехід від монокритеріальності до полікритеріальності. Діагностика останнього типу, на відміну від звичайної, оперує системою обґрунтованих критеріїв, які характеризують межі оптимальності функціонування в різних діапазонах ділової активності та формують базу для багатовекторного комплексного оцінювання підприємства. Такі тенденції є логічно зумовленими, оскільки в сучасних умовах не можна брати за основу лише один критерій ефективності функціонування підприємства, отже, як свідчить практика, поширені ситуації, коли суб'єкти господарювання працюють рентабельно, але водночас є неплатоспроможними: високотехнологічними, але збитковими.

Попри практичну поширеність діагностики відокремленим напрямком наукових досліджень в економічній сфері вона стала лише в останні десятиліття. У працях вітчизняних та зарубіжних науковців розкриваються окремі проблемні питання економічної та бізнес-діагностики, діагностики різноманітних видів та напрямів діяльності підприємств. Наявні у сфері діагностики теоретико-методологічні та прикладні напрацювання характеризуються значною різноманітністю методичного, нормативно – критеріального та

ідентифікаційного забезпечення з одного боку, але мають й значні недоліки, до яких можна зарахувати відсутність уніфікованості та універсальності методики діагностики ідентичних об'єктів, недосконалий перелік показників, які використовуються для реалізації цільової діагностики. Це зумовлює отримання незіставних та невідповідних результатів діагностики різними суб'єктами оцінювання, дає змогу цілеспрямовано маніпулювати ними, що у підсумку негативно відображається на ефективності функціонування підприємств унаслідок прийняття неадекватних управлінських рішень відносно умов функціонування.

Існування значних розбіжностей у теоретичному та практичному забезпеченні діагностики функціонування підприємства загалом та його окремих сфер, наявність необґрунтованого критеріального забезпечення діагностики різних рівнів та складності, відсутність цілісності у взаємодії складових елементів діагностики, нормативно-правова неузгодженість у цій сфері зумовлюють необхідність у подальшому удосконаленні теоретико-методичної бази формування та використання полікритеріальних систем діагностики діяльності машинобудівних підприємств на засадах бізнес-індикаторів, що і обумовило актуальність вибору теми дослідження.

Діагностика підприємства розглядається як процес розпізнавання і виявлення на основі визначених ознак (ключових оціночних показників, вивчення окремих результатів, неповної інформації) проблем у функціонуванні об'єкта дослідження з метою оцінки наявних тенденцій і виявлення можливих перспектив його розвитку та аналіз варіантів найкращого вирішення виявлених проблем. Характеристика діагностики як процесу наведена на рис. 1 [7].

Тому на практиці діагностика функціонування системи (підприємства) повинна містити ідентифікацію



Рис. 1. Характеристика діагностики як процесу

стану об'єкта дослідження через всебічну оцінку факторів, що його зумовили, визначення тенденцій розвитку системи та оцінку можливостей подальшого розвитку об'єкта.

З іншого боку, діагностика виступає елементом, який пов'язує зовнішнє середовище і керуючу систему об'єкта дослідження. З метою оптимізації управлінських рішень будь-яка інформація, яка надходить із зовнішнього середовища, а також від об'єкта управління, повинна проходити етапи діагностики, що у свою чергу, забезпечує підвищення якості та

вірогідності інформаційної бази управління (рис. 2) [6].

Як видно з рис. 2, вихідна інформація, якою оперує система діагностики, проходить стадії збору та попереднього аналізу, після чого остання поділяється на два напрямки: діагностика стану і діагностика процесу. У результаті першого виявляються причини поточного стану об'єкту, а другого – тенденції розвитку і здійснюються можливі прогнози, які виступають як інформаційна база для розробки управлінських рішень. Таким чином, діагностика передбачає дослідження не лише статичного стану об'єкта, але й його розвиток в

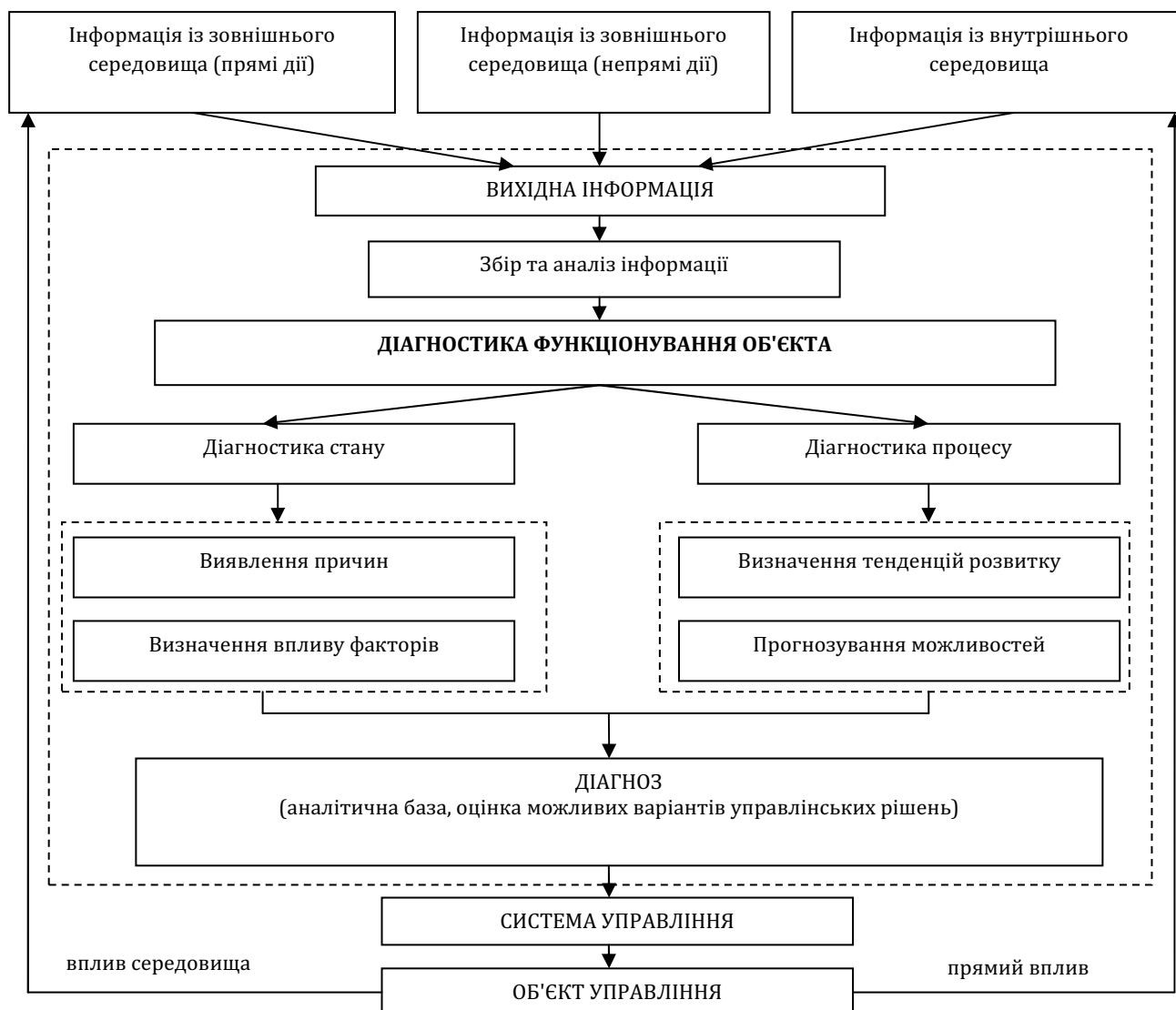


Рис. 2. Система діагностики функціонування підприємства

майбутньому.

Отримані результати діагностики формують аналітичну базу разом з попередньою оцінкою можливих варіантів керуючих впливів для прийняття управлінських рішень та надходять у систему управління. У свою чергу, система управління через прийняття та реалізацію управлінських рішень впливає на об'єкт управління, який є джерелом інформації для внутрішнього середовища, тобто є входом до системи діагностики. Ці елементи знаходяться у безперервному взаємозв'язку, створюючи замкнений цикл діагностики системи, обраної для дослідження.

Отже, можна зробити висновок, що сучасна діагностика виявляється одночасно у чотирьох аспектах:

- інформаційному – як система знань, що базується на спеціальній інформації, спрямованій на подальше використання у процесах розробки і прийняття управлінських рішень;
- аналітичному – як аналітична основа, що виступає підґрунтям для оцінки стану об'єкта;
- динамічному – у формі дослідження динаміки і визначення можливих тенденцій змін умов функціонування і стану об'єкта;
- функціональному – як функція управління, що

забезпечує зворотній зв'язок з об'єктом управління через здійснення діагностичних процедур.

Список літератури

1. Андрушко О. Б. Економічне діагностування кризового стану та загрози банкрутства машинобудівного підприємства: Автореф. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук (08.00.04.) / НАН України; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2007, 20 с.
2. Большой экономический словарь / [Под ред. А.Н. Азриллиана] / [5-е изд. доп. и перераб.]. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Вартаков А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А. С. Вартаков. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 80 с.
4. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства. Навч. посібник / О. І. Гадзевич. — К.: Кондор, 2004. — 180 с.
5. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. пос. [Текст] / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков [та ін.] – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 398 с.
6. Стельмашук Ю. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства [Текст] / Ю. Стельмашук // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 78-86.
7. Шмидт Ю. Д. Експрес-діагностика кризових ситуацій на підприємстві промисловості / Ю. Д. Шмидт // Проблеми прогнозування. – 2007. – №6. – С. 108-119.

РЕЗЮМЕ

Горохова Ольга

Современные аспекты понимания диагностики

Рассмотрены подходы к определению понятия «диагностика», как один из элементов формирования аналитической базы оценки и выявления резервов стабилизации, улучшения и роста будущего развития предприятия.

RESUME

Gorokhova Olga

Modern aspects of understanding of diagnostics

Approaches for the determination of concept «diagnostics», as one of the elements of forming of analytical base of estimation and exposure of backlogs of stabilizing, improvement and growth of future development of enterprise are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ФОРМУВАННЯ БАЗИСНОЇ СТРУКТУРИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

У статті розглядається питання побудови системно-кібернетичного базису процесу прийняття рішень як структури, що складається з базисів нижчого рівня. Наведено опис кожної його складової. Запропоновано схему міждисциплінарного забезпечення побудованої структури, простежено зв'язок між науково-методологічним та системно-кібернетичним базисами.

Ключові слова: системно-кібернетичний підхід, базисна структура, процес прийняття рішень.

Прийняття управлінських рішень є одним із найважливіших завдань менеджера, особливо вищої ланки управління. Сучасні ринкові тенденції вимагають від нього в першу чергу ефективності управлінського процесу і кінцевого його результату.

У нинішніх умовах нестабільного ринкового середовища успішність діяльності підприємств залежить не лише від здатності керівного складу користуватись всіма можливими методами, засобами та інструментами влади, але і вміння вибудувати постійно діючий механізм управління, який виступав би базою підготовки та реалізації управлінських рішень.

Вирішення цього завдання є можливим за умови концентрації управлінської уваги на всіх аспектах, пов'язаних з процесом прийняття рішень, інтеграції всіх ресурсів для реалізації функцій управління. Тому вивчення питань, пов'язаних зі створенням базисної структури, на якій ґрунтувався би процес прийняття рішення, є актуальним завданням.

Різним аспектам прийняття управлінських рішень присвячені праці вітчизняних і зарубіжних фахівців, серед яких можна відзначити Р. Аоффа, А. А. Бакаєва, Ст. Біра, П. Друкера, В. А. Забродського, М. Еддоуса, О. Є. Кузьміна, О. І. Ларічева, Б. Г. Літвака, О. І. Орлова, А. І. Пушкаря, Т. Сааті, Х. Саймона, Р. А. Фатхутдінова, Дж. Форрестера, М. Г. Чумаченка та багатьох інших. Однак сучасні реалії функціонування підприємств в умовах нестабільного економічного середовища змушують критично переосмислювати отримані цими науковцями результати, знаходячи нові шляхи вирішення завдань, що з'являються в процесі управління.

Метою нашої статті є визначення та обґрунтування базисної структури прийняття управлінських рішень з позиції системно-кібернетичного підходу. До основних завдань належать опис сутності системно-кібернетичного підходу, визначення на його основі складових системно-кібернетичного базису, опис призначення кожної складової та її забезпечення на рівні наукових напрямків.

Відповідно до класифікації Ст. Біра [1], економічні системи відносяться до слабо структурованих імовірнісних систем, які не підлягають адекватному аналітичному опису. Для дослідження з метою управління ними широко використовується кібернетичний підхід, започаткований Н. Вінером та розвинений В. М. Глушковым. Важливу роль у ньому відіграє використання принципу зворотного зв'язку для

вирішення суперечностей між керованою системою і механізмом управління нею та зменшення впливу невизначеності зовнішнього середовища функціонування системи.

Економічна система існує не відокремлено, вона знаходиться у постійному взаємозв'язку з іншими складовими соціальної системи найвищого порядку – суспільства: політичною, культурною, екологічною тощо. З іншого боку, економічна система сама є складним утворенням, між елементами якого також існують різноманітні зв'язки. Це зумовлює використання системного підходу до її дослідження, в основу якого покладена методологія виявлення властивостей об'єкта бути одночасно єдиним і неподільним цілим і в той же час мати множину проявів через складові елементи і зв'язки, виявлені між ними. Отже, системність дослідження, з одного боку, спрямована на викриття цілісності об'єктів, виявлення між ними різноманітних зв'язків, а з іншого – на виявлення взаємообумовленості впливу та взаємозв'язків з іншими системами.

Поєднання цих двох напрямків дослідження різноманітних систем призвело до утворення системно-кібернетичного підходу, який становить інтеграцію системного підходу з загальними законами і принципами розвитку об'єктів, процесів і явищ, властивих живій, неживій і штучній природі [2]. В основу системно-кібернетичного підходу покладені три фундаментальні аспекти кібернетики [3]:

- інформаційний, що пов'язаний з реалізацією в системі сукупності процесів відтворення зовнішнього та внутрішнього середовища. Він відображає той факт, що будь-який процес управління та розвитку в людському суспільстві нерозривно пов'язаний з процесами збору, накопичення, передачі та обробки інформації. Вони вимагають витрат часу, причому істотно відмінних у різні історичні епохи. Таким чином вдається ввести фактор часу і реалізувати принцип історизму при розгляді розвитку системи;
- управлінський, що дозволяє враховувати процеси функціонування системи та цілепокладання і таким чином пояснити спрямованість процесів розвитку;
- організаційний, що відображає внутрішню структуру і ступінь досконалості системи з точки зору її надійності, повноти реалізації функцій, досконалості структури та ефективності управління. Новим у системно-кібернетичному підході є те, що

його складові аспекти розглядаються в динамічній єдності. При цьому організація і управління виступають як єдине ціле завдяки об'єднуючій ролі інформації.

Перераховані аспекти є загальними, структурними, системними характеристиками, що відображають найбільш суттєві риси розвитку, сприяючи виявленню загальних закономірностей цього процесу.

Застосування системно-кібернетичного підходу знайшло своє відображення при дослідженні політичних (Т. Парсонс, Д. Істон, К. Дойч, О. Ф. Шабров), екологічних (А. Б. Савінов, С. І. Лебедевич, Г. С. Розенберг), інформаційних інтелектуальних систем (Г. С. Теслер, В. А. Косс), систем управління в освітній галузі (С. Л. Яблочников, Л. Калініна), проблематики формування управлінських рішень (Р. Акоф, Х. Дрейфус, В. Я. Заруба, В. А. Забродський, Х. Райфа) тощо.

У 90-х роках минулого століття у межах цього підходу була введена система базисів: елементного, інформаційного, алгоритмічного та організаційного [4], орієнтованих на розв'язання завдань різноманітних предметних галузей, і тому числі - і на управління складними системами великої розмірності. Найбільшого застосування набув елементний базис при розгляді структур комп'ютерних систем у зв'язку із відображенням у ньому елементної бази таких систем, хоча запропонована система базисів використовувалась і для вирішення інших завдань. Так у роботі [5] наведена система базисів з певною модифікацією була застосована до вирішення завдань інформаційно-психологічного впливу.

На наш погляд, запропонована система базисів може бути застосована і при вирішенні завдань управління, зокрема і для аналізу процесів прийняття управлінських рішень. Надалі, враховуючи джерела та передумови виникнення цієї системи, її доцільно назвати системно-кібернетичним базисом. Інтенсивне використання інформаційних та комунікаційних технологій в усіх сферах управлінської діяльності сприяє тому, що цей базис, з певною його трансформацією та адаптацією, може виступати основою процесу прийняття рішення. Однак на наш погляд, його в такому випадку доцільно доповнити ще трьома складовими: моніторинговим, правовим та психологічним базисами.

Під базисом будемо розуміти сукупність певних засобів і ресурсів, що мають логічний зв'язок з процесом прийняття рішення і з функціональної точки зору відображають певні сторони цього процесу. Кожен тип складової системно-кібернетичного базису має певні функції, спрямовані на реалізацію відповідних аспектів управлінської діяльності.

Таким чином, складові базисної системи прийняття рішення мають наступне призначення.

Елементний базис - відображає підзадачі конкретного галузевого спрямування, вирішення яких і становить управлінське рішення. У кожній ситуації можна виділити набір деяких типових завдань, що складають проблему. Відповідно, глобальна ціль управлінського рішення може складатись з локальних цілей, кожна з яких відображає вирішення цих завдань.

На формування елементного базису істотний вплив здійснюють фундаментальні науки тієї предметної галузі, в межах якої здійснюється прийняття рішень. Вони закладають теоретико-методологічне обґрунтування рішення з позиції його конкретного застосування.

Також до елементного базису варто внести технологічну складову, яка містить базові технології, на

яких ґрунтується процес прийняття рішення, включно із технологією збору, подання і опрацювання даних, підготовкою та вибором альтернатив рішення, комунікаційними технологіями тощо. Внаслідок цього елементний базис трансформується в елементно-технологічний.

Алгоритмічний базис - відображає функціональну складову процесу прийняття рішення. Він становить сукупність методів, алгоритмів, моделей, вирішальних правил, що визначають, з одного боку, основу процесу прийняття рішення, а з іншого - забезпечують функціонування інших базисів.

Складовим цього базису притаманні наступні властивості:

- масовість - можливість застосування до вирішення завдань певного класу; ця властивість може набувати структурованого характеру, коли елементи базису утворюють структурні групи, орієнтовані на певне застосування;
- адаптивність - здатність враховувати мінливість зовнішніх та внутрішніх умов прийняття рішення, і, як наслідок, забезпечення універсальності його використання. Ця властивість повинна спостерігатись як для даних, так і для завдань.

Інформаційний базис - це інтелектуальний ресурс, який є інформацією, поданою у вигляді деякої сукупності знань. Вони є інформаційним результатом опрацювання даних з урахуванням шляхів його використання для досягнення конкретних цілей. Знання можуть відобразитись у свідомості людини, фіксуватись на одному з носіїв у вигляді даних, мати електронне втілення у вигляді бази знань. Серед найважливіших властивостей знань варто відзначити внутрішню інтерпретованість, логічну обґрунтованість, об'єктивність, систематизованість, структурованість, зв'язаність, активність, відкритість для загального використання.

Отже, знання є інформаційними результатами розв'язання завдань, узагальненими у вигляді різноманітних уявлень, теорій, законів, концепцій тощо, тобто, всього того, що складає основу прийнятого рішення.

Організаційний базис - це множина дій, які здійснюються особами, що приймають рішення, спрямованими на організацію цього процесу. На його основі формується організаційне забезпечення прийняття рішення, що є скоординованими у часі та просторі, відповідним чином підкріпленими ресурсами всіх видів діями, які забезпечують процеси, що виникають при прийнятті рішень.

Основою формування організаційного базису виступають організаційні знання, пов'язані з організаційним управлінням. Вони є сукупністю професійних навичок, умінь, здібностей, уявлень, особистих та ділових контактів [6]. Важливу роль у формуванні організаційної складової системно-кібернетичного базису відіграє також організаційна культура підприємства, яка відображає систему корпоративних цінностей, зразків поведінки, переконань, процедур управління, які надають загальний сенс діям щодо прийняття рішення.

Організаційний вид також має щільний зв'язок з іншими складовими системно-кібернетичного базису, оскільки здійснює істотний вплив на формування та забезпечення використання їх складових.

Моніторинговий базис є сукупністю дій, спрямованих на виконання контролю як процесом підготовки і прийняття рішення, так і за його

виконанням, включно із внесенням коректив у процеси розробки та виконання рішення, оцінюванням його апріорної та апостеріорної ефективності тощо. Важливу роль у процесі контролю відіграє діагностування, метою якого є виявлення причин можливих відхилень у процесі виконання рішення і визначення коректуючої дії. Виділяють чотири типи причин [7]:

- хибність інформації, що була використана при прийнятті рішення;
- припущення помилок у процесі прийняття рішення;
- необхідність внесення коректив у виконання рішення у зв'язку зі зміною зовнішнього середовища;
- необхідність внесення організаційних змін з метою більш чіткого виконання рішення.

Варіанти можливих дій також становлять зміст цього базису. Отже, по суті він є логічним доповненням до організаційного базису.

Психологічний базис є сукупністю рис, що відображають психофізичні особливості осіб, які приймають рішення, їх вплив на процес прийняття рішення, а також виховування необхідних для цього якостей.

За психологічною сутністю процес прийняття рішення є вольовим актом формування послідовних дій, котрі забезпечують досягнення мети на підґрунті перетворення інформації за умов невизначеності [8]. Його суттєвою характерною рисою є обов'язкова наявність альтернатив, відсутність яких означає відсутність вибору, за цим – відсутність вольового акту, що унеможливило прийняття рішення.

Процес прийняття управлінських рішень характеризується новими психологічними особливостями і з погляду їхньої реалізації, оскільки вони реалізуються переважно не в діяльності самого керівника, а в діяльності інших членів групи, організації. У зв'язку з цим загальна задача вироблення і прийняття управлінських рішень також ускладнюється і збагачується додатковими психологічними функціями: переконання в обґрунтованості і перспективності рішення, доведення рішення до виконавців, конкретизації рішення і розподілу ролей для його реалізації, контролю за виконанням, корекції – аж до ініціації нового у випадку неефективності попереднього.

Отже, метою психологічного забезпечення процесу прийняття рішень, заснованого на використанні елементів розробленого базису, є створення такого ділового клімату, психологічної атмосфери, які б стимулювали всіх учасників процесу вироблення і реалізації рішення до творчої, активної і цілеспрямованої діяльності.

Правовий базис містить сукупність довготривалих або одночасних локальних нормативних актів, що регулюють функціональні й правові відносини підлеглих та відповідальності у процесі вироблення і реалізації рішення. Використання складових цього базису передбачає:

- всебічне використання засобів і форм юридичного впливу на суб'єкт і об'єкт управління з метою забезпечення високої якості підготовки і реалізації управлінського рішення;
- заміну чинних чи застарілих і таких, що втратили силу нормативних актів, які стримують якісне вирішення проблеми;
- укладання необхідних угод з різними організаціями, які залучаються до розробки і реалізації рішень;

документальне оформлення результатів реалізації рішень.

Отже, правовий базис забезпечує дотримання нормативно-правових аспектів прийняття рішень.

Розглянуту базисну структуру можна поділити на дві частини: функціональну та забезпечувальну. Перша спрямована на реалізацію основних складових процесу прийняття рішення, метою другої є створення передумов його успішної реалізації та організаційного супроводу. Функціональна підсистема системно-кібернетичного базису містить елементний, алгоритмічний, інформаційний та моніторинговий базиси. До складу другої підсистеми віднесемо організаційний, правовий та психологічний базиси.

Доповненням до функціональної підсистеми виступає технічне забезпечення процесу прийняття рішення, яке складається з сукупності різноманітних апаратних засобів, що забезпечують виконання своїх функцій всіма учасниками цього процесу. Ці засоби виконують допоміжну, але від того не менш важливу роль, забезпечуючи як оперативне виконання комунікативної та контролюючої функцій, так і використання та взаємодію всіх складових функціональної підсистеми.

Очевидно, що вміст кожної складової системи базисів не є сталим. Реалії та мінливість ринкового середовища, зміни у політичній, економічній, екологічній, та інших сферах суспільного життя продукують нові проблеми, які можуть висувати унікальні завдання, вирішення яких не мало аналогів у минулому.

Проблема прийняття рішень належить до класу задач, які не вирішуються в межах монодисциплін, навіть якщо вони стосуються конкретної предметної галузі, а вимагають використання міждисциплінарного підходу [9]. Тому формування запропонованого системно-кібернетичного базису ґрунтується на теоретичних засадах як загальнонаукових дисциплін, так і конкретних науково-практичних напрямків, у межах яких розглядається прийняття рішень.

Теоретичне підґрунтя відібране за принципом методологічної придатності та категорійної сумісності із запропонованим підходом до цієї проблеми. Схема міждисциплінарного забезпечення процесу формування системно-кібернетичного базису наведена на рис. 1.

Перший рівень формування базису становить філософія, яка закладає методологічну основу формування базису. Філософські методи носять загальний характер, становлять по суті систему «м'яких» принципів, операцій та прийомів. Тому їх не можна описати в межах логіки та експерименту, вони не підлягають математизації та формалізації. Їх призначення – у визначенні загальної стратегії формування базису. Але вони не детермінують його кінцевий результат.

Другий рівень складають аналіз та теорія управління, в якій особливо слід виділити кібернетичну теорію. Вони задають генеральний напрямок формування базисної структури процесу прийняття рішень, відображаючи його загальнонаукові принципи, методи і інструменти.

Останнім часом широке застосування в процесах прийняття рішень знаходить така наука, як синергетика. Вона вивчає закони взаємопереходу порядку і хаосу, умови спонтанного самоформування, самоорганізації і розвитку складних цілісних систем різної природи, яким властиві відкритість, нелінійність, нерівноваженість [10]. Отже,

загальнонаукові методи виступають проміжною ланкою між філософськими методами і методами фундаментальних наук. Характерними їх рисами є певне

об'єднання понять, термінів і категорій цих наук, а також можливість формалізації, використання виразів математичної теорії і символічної логіки.

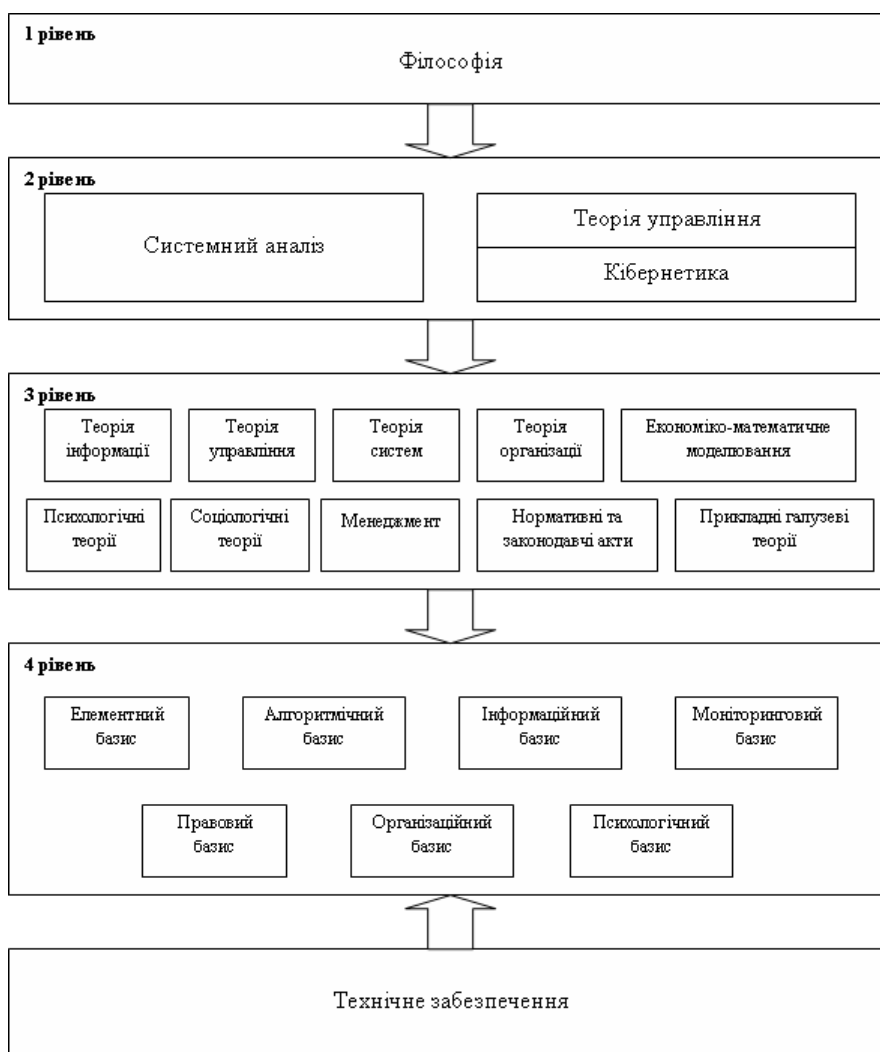


Рис. 1. Схема міждисциплінарного забезпечення формування системно-кібернетичного базису

Третій рівень відображає фундаментальні науки, які здійснюють свій вплив не лише на відповідну складову базису, але внаслідок системності процесу будови базису вона побічно визначають і формування інших складових.

Четвертий рівень утворюють складові системно-кібернетичного базису. Окремо розташовується технічне забезпечення формування базису.

Слід зауважити, що дисципліни, відображені на перших трьох етапах схеми, також беруть участь у формуванні науково-методологічного базису процесу прийняття рішення. Отже, наведена схема відображає взаємозв'язок науково-методологічного та системно-кібернетичного базисів. При цьому перший формує методологічне забезпечення процесу прийняття рішень, а другий – інструментальне.

Таким чином, використовуючи системно-кібернетичний підхід до аналізу процесу прийняття управлінських рішень, нами запропонована базисна структура цього процесу, яка містить сім складових. Кожна з них орієнтована на відображення певних його аспектів. Використання цієї структури дозволить підвищити ефективність процесу прийняття рішення за рахунок оптимізації дій шляхом вибору найбільш

придатних елементів відповідного базису.

Наведена структура системно-кібернетичного базису відображає всі основні аспекти процесу прийняття управлінських рішень. Кожна зі складових цього базису може виступати основою для розробки відповідного механізму управління процесом прийняття рішень.

Список літератури

1. Бир Ст. Кібернетика и управление производством / Ст. Бир. – М.: Наука, 1965. – 392 с.
2. Теслер Г. С. Новая кибернетика / Г. С. Теслер. – К.: Логос, 2004. – 404 с.
3. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации / Р. Ф. Абдеев. – М.: ВЛАДОС, 1994. – 336 с. – ISBN 5-87065-012-7.
4. Теслер Г. С. Место и роль алгоритмического базиса в решении проблемы производительности / Г. С. Теслер // Математические машины и системы. – 1997. – № 1. – С. 25 – 33.
5. Морозов А. А. Роль базисов компьютерной науки и системно-кибернетического подхода в решении проблемы информационно-психологического влияния / А. А. Морозов, В. И. Алещенко, Г. С. Теслер // Математичні машини і системи. – 2009. – № 1. – С. 70-77. – ISSN 1028-9763.
6. Масюк Н. Н. Управление организационными знаниями как компетенция вуза / Н. Н. Масюк, Т. Г. Уварова. – Владивосток, изд. ВГУЭС, 2011. – 216 с.

-
7. Акофф Р. Искусство решения проблем ; пер. с англ Е. Г. Коваленко ; под ред. канд. техн. наук Е. К. Масловского. – М. : Мир, 1982. – 224 с., ил.
 8. Словарь практического психолога / Сост. С. Ю. Головин. – Минск : Харвест, 1998. – 800 с. – ISBN 985-433-167-9
 9. Дегтяр А. О. Аналітично-організаційне забезпечення прийняття та реалізації державно-управлінських рішень : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. наук з держ. управління : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А. О. Дегтяр. – Донецьк, 2005. – 36 с.
 10. Василькова В. В. Синергетика: новая научная методология и новое мировидение / В. В. Василькова // Философия познания: учебник для магистров и аспирантов / Под общ. и науч. ред. В. Л. Обухова, Ю. Н. Солонина, В. П. Сальникова, В. В. Васильковой. – СПб. : Фонд поддержки науки и образования в области правоохранительной деятельности «Университет», 2003. – С. 156 – 170. – ISBN 5-93598-086-X.

РЕЗЮМЕ

Григорук Павел

Формирование базисной структуры принятия решений

В статье рассмотрены вопросы построения системно-кибернетического базиса процесса принятия решений как структуры, состоящей из базисов низшего уровня. Приведено описание каждой составляющей базиса. Представлена схема междисциплинарного обеспечения построенной структуры, отмечена связь между научно-методологическим и системно-кибернетическим базисами.

RESUME

Grygoruk Pavlo

Forming of a basic structure of decision-making

The questions of building of system-cybernetic basis of decision-making process as a structure which consists of lower level bases are considered in the article. Description of every constituent of basis is resulted. The chart of the interdisciplinary providing of the built structure is presented, connection between scientific-methodological and system-cybernetic bases is marked.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено проблеми впливу структури бухгалтерського балансу на методика його аналізу. Розглянуто можливості застосування нормативних динамічних моделей стратегічного регулювання фінансової стійкості підприємства в аналізі балансу.

Ключові слова: бухгалтерський баланс, фінансовий стан, фінансова стійкість, фінансовий аналіз.

У зв'язку з реформуванням вітчизняного бухгалтерського обліку на засадах міжнародної гармонізації та стандартизації в баланс та інші форми фінансової звітності були внесені значні зміни. Під впливом цих змін та нових вимог і завдань фінансового менеджменту були переглянуті деякі аспекти методики аналізу фінансової звітності підприємств. При цьому не обійшлося без виникнення певних проблем, пов'язаних з бажанням узгодити нові підходи із традиційними та звичними.

Дослідженню проблем методології складання фінансової звітності присвячені праці багатьох провідних учених, тоді як аналітичні аспекти фінансової звітності і, зокрема, баланс залишились поза увагою. Також ще не отримали достатнього висвітлення проблеми впливу структури інформації бухгалтерського балансу на методика аналізу фінансового стану, застосування нових аналітичних інструментів для оцінки фінансової стійкості підприємства.

Мета статті – висвітлити проблеми вдосконалення методики аналізу бухгалтерського балансу, враховуючи обумовленість цієї проблеми затвердженою формою балансу та сформованими методиками його аналізу; обґрунтувати необхідність та показати можливості застосування нормативних динамічних моделей стратегічного регулювання фінансової стійкості в аналізі фінансового стану підприємства.

Методика аналізу фінансового стану підприємства значною мірою залежить від структури бухгалтерського балансу, його інформаційної місткості та потреб менеджменту. Зміст і форма балансу, вимоги до розкриття його статей регламентуються П(С)БО 2, яке поширюється на баланси підприємств усіх форм власності крім банків і бюджетних установ. Однак, слід зауважити, що баланс та інші форми фінансової звітності, незважаючи на суттєві зміни, внесені в ході їх трансформації, все ще не повністю відповідають вимогам міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та потребам фінансового менеджменту. Зокрема, це стосується принципу суттєвості інформації. МСФЗ передбачають, що суттєвість інформації визначається переважно керівництвом підприємства, виходячи з того, наскільки серйозно ця інформація може вплинути на прийняття користувачем звітності управлінських рішень. Тоді, як національні П(С)БО передбачають жорсткий перелік статей фінансової звітності.

Під час складання бухгалтерських балансів українські підприємства все ще не повністю

дотримуються принципу нетто-оцінок, що пов'язано у деяких випадках з внесенням у валюту балансу сальдо за синтетичними рахунками 17 «Відстрочені податкові активи», 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» чи субрахунками 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит».

Чинний бухгалтерський баланс ще не повною мірою відповідає потребам контролю за дотриманням прийнятого у фінансовому менеджменті «золотого правила ліквідності», згідно з яким активи підприємства повинні фінансуватись пасивами тієї ж терміновості. Це пов'язано з недостатньо чітким розмежуванням у балансах українських підприємств поточних і непоточних активів та зобов'язань. Самі розробники національних П(С)БО визнають, що розділ II пасиву балансу «Забезпечення наступних витрат і платежів» і розділ V «Доходи майбутніх періодів» є зобов'язаннями з невизначеним терміном погашення [1, с. 90]. Це саме можна сказати і про розділ V пасиву балансу «Доходи майбутніх періодів».

У розділі III активу балансу «Витрати майбутніх періодів» можуть відображатись як витрати, які стосуються наступного облікового періоду, і визначаються оборотними активами, так і витрати, що будуть віднесені на більш пізні періоди, які визначаються необоротними активами.

Відсутність у балансі чіткого поділу активів і зобов'язань на поточні і довгострокові створює труднощі користувачам фінансової звітності при оцінці фінансового стану підприємства.

Один із способів вирішення цієї проблеми запропонували З. В. Задорожний і Я. Д. Крупка. Ґрунтуючись на аналізі капіталу з позиції положень теорії власності вони, на наш погляд, слушно вважають, що віднесення доходів майбутніх періодів і частини статей забезпечення наступних витрат і платежів до зобов'язань є необґрунтованим, а тому пропонують внести їх до складу власного капіталу підприємства [2, с. 185-188]. Тоді відпадає необхідність виділення в пасиві балансу розділів II «Забезпечення наступних витрат і платежів» і III «Доходи майбутніх періодів».

У цьому контексті необхідно зауважити, що й Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, характеризуючи рахунки класу 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань», однозначно відносить всі види забезпечень до різновидностей власного капіталу.

Що стосується розділу III активу «Витрати майбутніх

періодів», то ці витрати, враховуючи їх сутність та суттєвість, доречніше показувати окремими статтями в складі необоротних і оборотних активів. IV розділ активу «Необоротні активи та групи вибуття» (стрічка, яка вписується), які обліковуються на субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу», доцільніше показувати окремою статтею у складі оборотних активів. Тоді баланс охоплюватиме два розділи в активі («Необоротні активи», «Оборотні активи») і три в пасиві («Власний капітал і резерви»,

«Довгострокові зобов'язання», «Поточні зобов'язання»).

Подібна побудова балансу передбачена Положеннями бухгалтерського обліку Російської Федерації. Бухгалтерські баланси російських підприємств сформовані за п'ятиблоковою схемою (два розділи - в активі і три - в пасиві). Водночас існують інформаційна місткість порівняно з балансами вітчизняних підприємств є значно більшою. У цьому можна переконаватися, порівнявши дані, наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Інформаційна місткість бухгалтерських балансів вітчизняного російського підприємств

Складові балансу	Інформаційна місткість балансів (кількість показників, од.)					
	українського підприємства (9 розділів)			російського підприємства (5 розділів)		
	статей	субстатей	разом	статей	субстатей	разом
Актив	25	10	35	12	38	50
Пасив	29	-	29	15	16	31
Всього	54	10	64	27	54	81

Дані табл. 1 свідчать, що п'ятиблоковий баланс російських підприємств має інформаційну місткість значно вищу, ніж баланс (ф. № 1) українських підприємств. Баланси російських підприємств містять 81 показник, а українські - лише 64. Разом з тим, інформація російського балансу є одночасно й більш агрегованою, оскільки він охоплює менше статей першого порядку і більше субстатей. Крім цього, останній дозволяє чітко виокремити необоротні і оборотні активи, власний капітал, а також довгострокові і короткострокові зобов'язання, а тому значно спрощуються економічні взаємозв'язки між активом і пасивом балансу, що покращує його як дескриптивну модель фінансового стану підприємства.

Необхідно також зауважити, що згідно з наказом Міністерства Росії від 02.07.2010 р. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации», який вступає в силу, починаючи з бухгалтерської звітності за 2011 рік, організаціям дозволено самостійно визначати деталізацію показників фінансової звітності, враховуючи їх суттєвість. Якщо показник, є суттєвим, він повинен знайти відображення в балансі. Це ще один крок з наближення фінансової звітності російських організацій до вимог МСФЗ, який, на наш погляд, необхідно було б також зробити і щодо вітчизняної бухгалтерської звітності.

П'ятичастинна схема балансу з чітким поділом активів і зобов'язань на довгострокові і поточні дає можливість користувачам фінансової звітності без проблем розрахувати суму власного оборотного капіталу (ВОК) одним із відомих двох способів (оборотні активи мінус поточні зобов'язання; сума власного капіталу і довгострокових зобов'язань мінус необоротні активи), що дають однакові результати.

Водночас за чинного дев'ятиблокового балансу українських підприємств існує проблема неоднозначності поглядів на методику розрахунку цього важливого фінансового показника. В інструктивно-методичних документах державних економічних відомств, професійних організацій бухгалтерів та аудиторів України, наукових виданнях і посібниках з економічного та фінансового аналізу можна знайти принципово відмінні способи розрахунку суми ВОК. Запропоновані методики розрахунку цього показника за причинами виникнення відмінностей між ними можна поділити на дві групи. До першої належать ті з них, які не враховують «золоте правило ліквідності»,

а значить і реальні взаємозв'язки між активом та пасивом балансу, що з цього правила витікають. Так у Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених Наказом Міністерства від 19 січня 2006 р. №14, ВОК рекомендується розраховувати як різницю між підсумками розділу I пасиву балансу «Власний капітал» і підсумком розділу I активу «Необоротні активи» [3]. За такого підходу довгострокові зобов'язання підприємства до уваги не беруться. Хоча відомо, що вони разом із власним капіталом є нормальним джерелом фінансування необоротних активів. Тому за такої методики розрахунку фактична величина ВОК занижується на суму наявних довгострокових зобов'язань підприємства.

Подібну методику розрахунку ВОК рекомендує і ДПА України у Методичних рекомендаціях проведення аналізу діяльності суб'єкта господарювання [4]. У них цей показник пропонується визначати як різницю між власним капіталом та необоротними активами, зменшеними на суму довгострокової дебіторської заборгованості. Однак це мало що змінює, оскільки і тут не беруться у розрахунок довгострокові зобов'язання як джерело фінансування необоротних активів.

До другої групи методик розрахунку ВОК можна зарахувати такі, які крім власного капіталу, визнають за нормальне джерело фінансування необоротних активів також і довгострокові зобов'язання. Однак при цьому у зв'язку з недостатньо чітким розмежуванням у балансі поточних і довгострокових активів та зобов'язань не цілком послідовно дотримуються вимог «золотого правила ліквідності». Так Аудиторська палата України у Методичних рекомендаціях щодо підготовки аудиторського висновку під час перевірки відкритих акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій (крім комерційних банків), схвалених 21 лютого 2001р., протокол № 99, рекомендує визначати ВОК як різницю між оборотними активами (розділ II активу) і поточними зобов'язаннями (розділ IV пасиву) [5]. Такі самі рекомендації щодо розрахунку ВОК даються Фондом держмайна України у Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [6]. Це в принципі правильно. Однак при цьому не враховується, що, як уже зазначалось, поточні активи можуть бути

частково подані також у розділах III і IV активу, а поточні зобов'язання – у розділах II і V пасиву балансу. Якщо вони є там у наявності, то виникають неточності у розрахунках ВОК і за цією методикою.

ВОК є одним з основних показників в аналізі фінансового стану підприємства. З використанням цього показника розраховують більшість фінансових коефіцієнтів, за якими судять про стан фінансової рівноваги між активами і пасивами суб'єкта господарювання (коефіцієнт самофінансування оборотних активів; загальний коефіцієнт покриття; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт ліквідності ВОК та інші). Тому неправильне або недостатньо точне визначення суми ВОК за даними бухгалтерського балансу веде до викривлення низки фінансових коефіцієнтів і, як наслідок, до неадекватних оцінок фінансового стану підприємства.

Вдосконалення потребує також аналітичний інструментарій моніторингу задовільності структури балансу. Він не може обмежуватися використанням тільки відомого коефіцієнта Бівера, який показує відношення суми чистого прибутку і амортизації до зобов'язань підприємства.

Задовільність структури балансу фінансово благополучного підприємства є наслідком дотримання ним у процесі господарської діяльності комплексу основних передумов фінансової стійкості, а саме: зростання обсягу доходу (виручки) від реалізації; забезпечення необхідного рівня прибутковості; ефективного використання капіталу; збереження і примноження ВОК.

Для виявлення причин змін у фінансовому стані підприємства, пов'язаних з дотриманням цих передумов, необхідно систематично відслідковувати співвідношення індексів динаміки ключових показників його діяльності, причому не тільки за даними річної і квартальної фінансової звітності. Фінансові менеджери можуть робити це і щомісячно, оскільки більшість підприємств кожного місяця завершують цикл облікових робіт та мають можливість скласти бухгалтерський баланс. За його даними з метою фінансової діагностики можна оперативніше відстежувати дотримання підприємством вимог системи основних нормативних динамічних моделей стратегічного регулювання фінансової стійкості, наведених у табл. 2.

Таблиця 2. Система нормативних динамічних моделей стратегічного регулювання стійкості підприємства

Назва моделі	Вид моделі	Умовні позначки
1. Золотого правила ефективності	$I_{\Pi} > I_P > I_B > I_I$	I_{Π} – індекс чистого прибутку; I_P – індекс чистого доходу (виручки) від реалізації; I_B – індекс валюти балансу; I_I – індекс інфляції.
2. Оптимальних змін у структурі капіталу	$I_{BK} > I_B > I_3 > I_{\Pi 3}$	I_{BK} – індекс власного капіталу; I_3 – індекс зобов'язань; $I_{\Pi 3}$ – індекс поточних зобов'язань.
3. Забезпечення фінансової рівноваги активів і пасивів	$I_{BOK} > I_{OA} > I_{\Pi 3}$	I_{BOK} – індекс власного оборотного капіталу; I_{OA} – індекс оборотних активів.

Ці моделі відображають одночасно і стійкість, і динаміку розвитку господарських систем. Модель дотримання «золотого правила ефективності» (1) відображає передумови, необхідні для забезпечення стійкого фінансового стану підприємства. Моделі оптимальних змін у структурі капіталу (2) і забезпечення фінансової рівноваги (3) виражають фінансові наслідки стійкого розвитку підприємства.

Застосування моделі «золотого правила ефективності» в аналізі балансу дає можливість визначити характер зміни фінансових ресурсів підприємства, обсяг яких в обліковій оцінці на звітну дату виражає валюта балансу.

Дотримання нормативної моделі «золотого правила ефективності» (1) виявляється у зростанні рентабельності реалізації ($I_{\Pi} > I_P$), прискоренні оборотності сукупного капіталу ($I_P > I_B$), а також у вищих темпах зростання капіталу підприємства порівняно з інфляцією ($I_B > I_I$). Діагностика дотримання цієї моделі дає можливість розкрити вплив характеру економічного розвитку підприємства на його фінансовий стан, а тому її доцільно застосовувати уже на першому етапі аналізу балансу, а не тільки в аналізі ділової активності, як це тепер прийнято.

Стійкість фінансового стану підприємства значною мірою визначають структура джерел фінансування майна та співвідношення в них власного і позикового капіталу. Покращенню цієї структури сприяє дотримання підприємством моделі стратегічного регулювання оптимальних змін у структурі капіталу (2). Вона вимагає, щоб власний капітал зростав швидше за

валюту балансу ($I_{BK} > I_B$), а валюта – швидше за зобов'язання ($I_B > I_3$). Тоді зменшується залежність від зовнішніх запозичень. Водночас, якщо сукупні зобов'язання підприємства зростають швидше за поточні ($I_3 > I_{\Pi 3}$) – покращується структура зобов'язань.

Від характеру змін у структурі капіталу підприємства залежить також фінансова рівновага його активів і пасивів. Для її аналізу доцільно застосовувати динамічну модель забезпечення фінансової рівноваги (3). Згідно з нею, якщо $I_{BOK} > I_{OA}$, зростає рівень самофінансування оборотних активів, а коли $I_{OA} > I_{\Pi 3}$, збільшується абсолютна величина ВОК. Дотримання підприємством цієї нормативної моделі забезпечує покращення стану динамічної рівноваги його активів та джерел їх фінансування, що веде до зростання рівня задовільності структури балансу. І, навпаки, тривале недотримання її вимого призводить до розбалансування фінансів підприємства.

Отже, сучасна форма бухгалтерського балансу вітчизняних підприємств ще не повністю відповідає вимогам міжнародних стандартів, потребам аналізу і фінансового менеджменту. Недостатньо обґрунтованою є структура бухгалтерського балансу, що є однією з основних причин проблеми з розрахунками ВОК та низки важливих фінансових коефіцієнтів. Це порушує єдність методичної основи аналізу фінансового стану підприємства. З метою вирішення цих проблем необхідно перейти до класичної п'ятиблокової схеми балансу з чітким розмежуванням необоротних і оборотних активів, власного капіталу, довгострокових і поточних зобов'язань.

У практику аналізу бухгалтерських балансів необхідно ширше залучати нові аналітичні інструменти, зокрема розглянуті нормативні динамічні моделі стратегічного регулювання фінансової стійкості. Їх застосування дає можливість глибше розкрити взаємозв'язок тенденцій розвитку економіки підприємства зі змінами в його фінансовому стані, сприяє підвищенню рівня формалізації аналітичних процедур, що є необхідною передумовою комп'ютеризації процесів аналізу.

Подальші дослідження проблем аналізу бухгалтерського балансу пов'язані з розробкою економіко-математичних моделей діагностики фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію структурного моделювання.

Список літератури

1. Фінансова звітність за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку: практ. посібник. – К.: Лібра, 1999. – 336с.
2. Задорожний З. В. Формування інформації про капітал у балансі підприємства / Задорожний З. В., Крупка Я. Д. // Торгівля, комерція і підприємництво : збірник наукових праць Львівської комерційної академії. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2002. – С.185-188.
3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. – Наказ Мінекономіки від 19 січня 2006 року №14 // Інвест. газета, 28 березня 2006р. – №12 (540). – С.4-20.
4. Методичні рекомендації проведення аналізу діяльності суб'єкта господарювання. Лист ДПАУ від 10.03.2006р. №3203/7/20-307.-18с.
5. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій (крім комерційних банків). – Схвалено Аудиторською палатою України. Протокол засідання від 23 лютого 2001 р. №99//Бухгалтерія. –№19 (434) від 7 травня 2001– С.5-10.
6. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Затверджено наказом Міністерства Фінансів України та Фонду державного майна України 26.01.2001 №49/121. –17 с.

РЕЗЮМЕ

Гринів Богдан

Аналитические аспекты бухгалтерского баланса предприятия

Исследовано проблемы влияния структуры бухгалтерского баланса на методологию его анализа. Рассмотрено возможности использования нормативных динамических моделей стратегического регулирования финансовой устойчивости предприятия в анализе баланса.

RESUME

Hryniv Bohdan

Analytical aspects of enterprise's balance sheet

The article aims to investigate the problems of the influence of the balance sheet structure on the methodology of its analysis. It examines the possibilities of application of standard dynamic models of strategic regulation of enterprise's financial stability in balance sheet analysis.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

Наталія ГРИНІВ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»

Орися РУСАНОВСЬКА

Національний університет «Львівська політехніка»

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ RFID-ТЕХНОЛОГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Досліджено будову RFID-технології і основні її складові та їхні характеристики, наведено порівняння досліджуваної технології зі скануванням штрих-кодів, визначено основні переваги та недоліки радіочастотної ідентифікації даних, встановлено бар'єри масового застосування RFID-технології.

Ключові слова: RFID-технологія, ефективність ведення обліку на підприємстві, витрати.

Сьогодні будь-яке підприємство прагне до мінімізації витрат і підвищення прибутків. Для досягнення найефективнішого результату потрібно вдосконалювати кожен процес на ньому (завантаження-розвантаження, транспортування, пакування, зберігання тощо). Одним з найважливіших завдань підприємства є ведення ефективного безпомилкового обліку, який допоможе забезпечити точність інформації необхідної для аналізу діяльності підприємства і планування його подальших дій.

Доцільно було б для забезпечення ефективного обліку оперативної, фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності підприємства застосовувати RFID-технологію, якою користуються вже такі відомі світові лідери як Metro C&C, Michelin, Nokia, McDonald's та інші [1-3].

Вважається, що перший відомий пристрій був інструментом для шпигунства і його винайшов Лев Терьомін для Радянського уряду в 1945 році [2]. Тому початком розробки RFID-технології вважають часи Другої Світової війни. Проте найбільш активний період — останні 20 років. Різноманітні удосконалення RFID-технології привели до того, що нею користуються військові, промисловість і торгівля [4].

В Україні дослідженням RFID-технологій займалися такі науковці, як Велігурський А. О., Гусинін А. В., Яценко В. П. Проте, оскільки ця технологія ще не набула масового розповсюдження і постійно розвивається, то виникають нові способи і сфери застосування RFID-технології, що потребує постійного дослідження і вивчення.

Метою написання статті є дослідження RFID-технологій, що передбачає такі завдання:

- дослідження будови технології та визначення її основних складових;
- порівняння RFID-технології зі штрих-кодами, визначення переваг і недоліків;
- встановлення основних бар'єрів масового впровадження RFID-технології на підприємствах.

Будь-який вид діяльності потребує ефективного обліку та контролю за сировиною, продукцією, фінансами тощо, що у результаті дає можливість визначити прибутковість чи збитковість діяльності підприємства і відповідно планувати подальші дії. Ще 20-30 років тому всі дані записувались вручну, що

вимагало багато часу, а також супроводжувалося великою кількістю помилок, особливо це було помітно, коли проводилась інвентаризація діяльності. Останніми роками виробництво і ринок заповнили штрих-коди, які суттєво скоротили час уведення інформації, зменшили кількість помилок і крадіжок, проте мають ряд недоліків. Сьогодні на ринок виходить нова технологія обліку продукції — RFID-технологія.

RFID-технологія (Radio Frequency Identification, радіочастотна ідентифікація) — метод автоматичної ідентифікації об'єктів, у якому за допомогою радіосигналів зчитуються або записуються дані, що зберігаються в транспондерах або RFID-мітках [7].

Базова система RFID складається з трьох основних елементів:

- радіочастотної мітки;
- зчитувача інформації («рідера»);
- комп'ютера для обробки інформації [3].

Транспондери (їх ще називають мітками, або тегами від англійського tag) — це пристрої для зберігання і передачі даних. Основні компоненти тега — інтегральна схема, що керує зв'язком зі зчитувачем, і антена. Існує багато видів транспондерів, що відрізняються технічними особливостями і принципами функціонування.

Зчитувачі («рідери») — це прилади, які приймають інформацію з транспондерів і конвертують радіосигнал у цифровий для подальшої передачі в облікову систему. Зчитувач має:

- приймально-передавальний пристрій і антену (вони посилають сигнал до тегу і приймають у відповідь сигнал);
- мікропроцесор (розпізнає, перевіряє і декодує отримані дані);
- блок пам'яті (зберігає дані для подальшого імпорту в облікову систему і можливості повторної передачі, запам'ятовує останні налаштування, щоб не доводилось перепрограмувати апарат після кожного вмикання) [4].

За типом використовуваної пам'яті RFID-мітки поділяються на:

- RO (англ. Read Only) дані записуються тільки один раз, відразу при виготовленні. Такі мітки придатні тільки для ідентифікації. Ніяку нову інформацію в них записати не можна і їх практично неможливо

підробляти.

- WORM (англ. Write Once Read Many) окрім унікального ідентифікатора такі транспондери містять блок одноразово записуваної пам'яті, яку надалі можна багато разів читати.
- RW (англ. Read and Write) - містять ідентифікатор і блок пам'яті для читання або запису інформації. Дані в них можуть бути перезаписані багаторазово [7-8].
За типом джерела живлення RFID-мітки діляться на:
 - пасивні;
 - активні;
 - напівпасивні.

Пасивні не мають вбудованого джерела енергії. Електричний струм, індукований в антені електромагнітним сигналом від зчитувача, забезпечує достатню потужність для функціонування кремнієвого CMOS-чіпа, розміщеного в мітці, і передавання відповідного сигналу. Комерційні реалізації низькочастотних RFID-міток можуть бути вбудовані в стікер (наклейку) або імплантовані під шкіру. Перевагою пасивних є практично необмежений термін їх служби (не вимагають заміни батарей, можуть використовуватись до 1 млн. разів) [7; 9]. Недолік пасивних тегів полягає в необхідності використання більш потужних пристроїв зчитування інформації, що володіють відповідними джерелами живлення.

Активні RFID-мітки володіють власним джерелом живлення і не залежать від енергії зчитувача, внаслідок чого вони читаються на далекій відстані, мають великі розміри і можуть бути оснащені додатковою електронікою. Однак, такі мітки найбільш дорогі, а у батарей обмежений час роботи. Активні мітки

здебільшого надійніші (наприклад, роблять меншу кількість помилок), ніж пасивні, завдяки особливому зв'язку між міткою і пристроєм зчитування. Володіючи власним джерелом живлення, також можуть генерувати вихідний сигнал більшого рівня, ніж пасивні, дозволяючи застосовувати їх у більш агресивних для радіочастотного сигналу середовищах: воді (включно із людьми та тваринами, які переважно складаються з води), металах (корабельні контейнери, автомобілі), для великих відстаней у повітрі. Більшість активних міток дозволяє передати сигнал на відстані в сотні метрів, коли життя батареї живлення до 10 років. Деякі RFID-мітки мають вбудовані сенсори, наприклад, для моніторингу температури товарів, які швидко псуються. Інші типи сенсорів у сукупності з активними мітками можуть застосовуватися для вимірювання вологості, реєстрації поштовхів або вібрації, світла, радіації, температури і газів в атмосфері (наприклад, етилену). Активні мітки зазвичай мають набагато більші радіуси зчитування (до 300 м) і об'єм пам'яті, ніж пасивні, і здатні зберігати більший обсяг інформації. У наш час активні мітки роблять розмірами не більше звичайної пігулки (12 мм в довжину і 2 мм в ширину) і продають за ціною в декілька доларів [2; 4; 7].

Напівпасивні (напівактивні) RFID-мітки, дуже схожі на пасивні мітки, але оснащені батареєю, яка забезпечує чіп енергоживленням. При цьому дальність дії цих міток залежить тільки від чутливості приймача зчитувача [7].

На сьогодні один з найпоширеніших способів ідентифікації товару — це сканування штрих-коду. Проте порівняно з останньою RFID-технологія має багато переваг. Це зіставлення наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Порівняння RFID-технології з технологією сканування штрих-кодів [3]

Характеристики	RFID-технологія	Штрих-код
Ідентифікація об'єкта без прямого контакту	+	-
Ідентифікація об'єкта поза полем огляду, прихованих об'єктів	+	-
Зберігання даних більше 8 Кб	+	-
Можливість повторного запису даних і багаторазового використання зберігача інформації	+	-
Дальність ідентифікації більше 1 м	+	-
Однчасна ідентифікація декількох об'єктів	+	-
Протистояння різним температурам	+	-
Протистояння хімічному впливу	+	-
Вологостійкість	+	+
Безпека та запобігання підробкам	+	-
Ідентифікація рухомих об'єктів	+	-
Довговічність	+	-
Орієнтовна вартість 1шт. етикетки	0,5 \$ - 200 \$	0,01 \$
Орієнтовна вартість стаціонарного зчитувача для карт	64 \$	40 \$

Отже, до переваг RFID-технології відносять:

- не потрібен безпосередній контакт з носієм інформації (міткою);
- можливе зчитування інформації декількох транспондерів одночасно (існують пристрої, здатні реєструвати до 200 об'єктів за секунду);
- на точність зчитування не впливають погодні умови: виробники гарантують точну ідентифікацію об'єктів навіть в агресивних умовах середовища (мороз, спеку, при високій вологості, в бруді тощо);
- розміщення тегу всередині об'єкта не дозволяє спричинити будь-яку фізичну дію на нього, таким чином забезпечуючи безконечний термін служби;
- ідентифікація об'єктів може здійснюватися, навіть якщо вони знаходяться на великих відстанях від зчитувача (до 100 м), а також рухаються зі швидкістю до 100 км/год;
- деякі типи міток забезпечують активну взаємодію з будь-якими інформаційними системами, дозволяючи не лише зчитувати інформацію, але й записувати її;
- висока швидкість занесення даних на мітку (дані про зміст упаковки записуються безконтактним способом протягом 1 секунди);
- дані на мітці можуть бути засекречені (RFID-мітка має можливість, що дозволяють закрити паролем операції запису і зчитування даних, інформацію

можна зашифрувати, в одній і тій же мітці можна одночасно зберігати закриті та відкриті дані) [4; 9].

Із застосуванням RFID-технології на підприємстві виникає цілий перелік вигод:

- суттєве скорочення часу на прийом-видачу товару на складі;
- зменшення кількості крадіжок;
- підвищення точності інформації про прийнятий-виданий товар;
- зменшення кількості персоналу, а відповідно і витрат на його оплату.

Усе це загалом зменшує собівартість продукції підприємства і підвищує її конкурентоспроможність на ринку.

Проте існують певні бар'єри, які стоять на шляху масового впровадження RFID-технологій на підприємствах, а саме:

- висока вартість RFID-міток;
- відсутність єдиного стандарту;
- широкий діапазон зчитування інформації, можливість зчитування непотрібної інформації.

Сьогодні радіочіпи вбудовують у свої виробни найбільші світові виробники. Наприклад, Gillette вставляє чіпи в бритви і гелі, Michelin вбудовує їх в свої шини [10]. Час черги в супермаркеті скорочується на 20% при застосуванні RFID-технології, а в Mc Donald's — на 40% [3]. В Україні RFID-технологія також має своє застосування. Наприклад, у METRO Cash & Carry, супермаркетах «Сільпо» і «Арсен» та в інших, а прикордонна служба України планує впровадження магнітних карток в аеропортах Донецька, Львова, Одеси і Дніпропетровська, у Києві та Харкові ця технологія вже працює [11-12]. Також успішно реалізують проекти із впровадження УВЧ (ультра високочастотні датчики) RFID при маркуванні зворотної тари в м'ясопереробці: піддонів, ящиків, де на мітку записується інформація про вагу, бригаду, зміну, вміст тощо. Відстежуються поштові відправлення, морські контейнери. Існує проект щодо оснащення митного складу радіомітками — піддони, стелажі, підлогові місця зберігання позначаються транспондерами, а навантажувачі — зчитувачами, що забезпечує прозорість переміщення вантажів всередині складу [3].

Проте, не дивлячись на появу нових ніш для використання технології, головним чинником, який стримує справжній RFID-бум, залишається ціна (від 20 євроцентів за одиницю). Для виробників RFID-устаткування очевидний той факт, що лише оптимізація і істотне зниження ціни може вивести RFID-індустрію на якісно новий рівень [3]. RFID-технології — такі, які постійно розвиваються і вдосконалюються, можливо через декілька років будуть винайдені дешеві мітки і кожне підприємство користуватиметься магнітними позначками, як сьогодні користуються штрих-кодами. Проте на сьогодні це ще не масово застосовувана технологія, яка потребує подальшого вивчення і дослідження.

Список літератури

1. LogLink.ru FID стане мейнстрімом в торгівлі? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.loglink.ru/massmedia/analytics/record/?id=556>.
2. Хакер RFID: метки для всех №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.xaker.ru/post/28394/>.
3. PRORetail.info RFID: технология tomorrow: интернет-джерело — http://www.proretail.info/index.php?id=22&tx_ttnews%5D=1886&cHash=5bec4f57.
4. TradeMaster Применение RFID в цепи поставок: интернет-

джерело http://www.trademaster.com.ua/117/?tx_ttnews%5D=591&cHash=e9aa1f6e3a.

5. Яценко В.П., Гусинин А.В. Использование RFID-технологии в практическом здравоохранении / В. П. Яценко, А. В. Гусинин // Украинский журнал телемедицины та медичної телематики. – 2009. – №2. – том 7.
6. Велігурський А. О. Система контролю і обмеження доступу в приміщення на основі безконтактного зчитування та ідентифікації радіо-частотних міток(RFID) / А. О. Велігурський. – Донецький національний технічний університет.
7. ІКС-МАРКЕТ Класифікація RFID меток. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ics-market.com.ua/ru_rfid.phtml?ai=ru_klasificaciya_rfid#top.
8. Вікіпедія Радіочастотна ідентифікація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Радіочастотна_ідентифікація.
9. ANTIvor RFID - Системы радиочастотной идентификации. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.antivor.ru/GoodList.aspx?ID=55>.
10. Микрочіпи RFID: от слежки за товарами к контролю над людьми. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russoc.kprf.org/Electron/0012.htm>.
11. Інформаційний центр Україна-2012 Шість аеропортів отримають RFID-картки до Євро. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine2012.gov.ua/news/239/47770/>.
12. ТСН Українці перетинатимуть кордон з допомогою магнітної картки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinci-peretinatimut-kordon-z-dopomogoyu-magnitnoyi-kartki.html>.

РЕЗЮМЕ

Грынив Наталья, Русановская Орыся

Целесообразность применения RFID-технологии на предприятиях

Исследовано строение RFID-технологии и основные ее составляющие и их характеристики, приведено сравнение исследуемой технологии со сканированием штрих-кодов, определены основные преимущества и недостатки радиочастотной идентификации данных, установлено барьеры массового применения RFID-технологии.

RESUME

Hryniv Natalia, Rusanovs'ka Orysia

The feasibility of the use of RFID-technology in enterprises

The structure of RFID-technology, its basic components and their characteristics are considered. The article deals with the comparing of the technology under investigation with bar code scanning. Key advantages and disadvantages of RFID data, set barriers for mass application of RFID-technology have been determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Наталя ГРИШКОдоктор економічних наук,
професор кафедри обліку та аудиту,
Донбаський державний технічний університет**Олександр КУНЧЕНКО**асистент кафедри обліку та аудиту,
Донбаський державний технічний університет

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті узагальнено основні підходи до аналізу ефективності лізингу. Обґрунтовано обмеженість їх використання на різних етапах здійснення лізингу. Запропоновано систему показників економічного обґрунтування ефективності лізингових операцій.

Ключові слова: *аналіз, етапи здійснення лізингу, ефективність, лізинговідача, лізингові фінансові потоки, обґрунтування.*

Лізинг є одним з способів інвестування в основний капітал підприємства. Обсяги європейського ринку лізингу в 2010 р. зросли на 4,9% – до 227 млрд. євро, порівняно з 209 млрд. євро в 2009 р. [1]. Рівень його використання свідчить про ступінь розвитку інвестиційних процесів у державі. Тому аналіз ефективності лізингу має актуальне значення у розвитку ринкових відносин в Україні.

Проблеми аналізу цього явища розглядаються у працях таких вітчизняних і російських авторів, як А. Г. Асланян [2], Ф. Ф. Бутинець [3], І. В. Вишнякова, К. Ф. Ковальчук [4], І. В. Паніна [5]. Вченими розроблено та узагальнено різні способи та показники аналізу здійснення лізингу: із сільськогосподарською технікою у лізингодержувача; за різного кількісного складу учасників та управління лізинговими операціями; впливу факторів на ефективність лізингових операцій. Сформована інформаційна база аналізу ефективності таких операцій. Удосконалено методи оцінки чистої теперішньої вартості (NPV), внутрішньої норми прибутковості (IRR), індексу прибутковості (PI), дисконтованого періоду окупності (DPP), періоду окупності (PP) тощо [6, с. 198-201; 7]. Але більшість наведеного інструментарію є актуальними на етапі прийняття управлінських рішень, допомагають оцінити ефективність лізингу порівняно з кредитом або купівлею предмету лізингу. Їх використання протягом або після закінчення його терміну є обмежене або недоречне. Відсутня методика аналізу ефективності лізингу на різних етапах його здійснення.

Метою статті є економічне обґрунтування ефективності лізингу на основі лізингових фінансових потоків вуглевидобувного підприємства.

Вітчизняні і російські дослідники [8-11] здебільшого виділяють три етапи здійснення лізингу, а саме: підготовчий або передінвестиційний, організаційний або юридичного закріплення лізингової угоди та експлуатаційний. У їх працях зазначається, що на підготовчому етапі оцінюється ефективність лізингу. На другому етапі підписуються договори купівлі-продажу предмета лізингу, сервісного обслуговування, страхування. Третій етап характеризується періодом використання майна, сплати лізингових платежів, веденням облікового процесу та «моніторингом

економічних показників реалізації проекту» [8, с. 383; 11, с. 197]. Тобто, згідно з сучасним економічним словником [12], моніторингом є неперервне спостереження за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності.

Ефективність здійснення лізингу на першому етапі оцінюється з використанням як широко відомих методів: NPV, IRR, PI, PI, DPP, PP, так і спеціально розроблених. Наприклад, К. Ф. Ковальчук і І. Ф. Вишнякова пропонують до використання показники ефективності лізингової угоди. Але на думку авторів «ця схема може бути застосована під час прийняття рішення про фінансування із використанням лізингу, визначення кола учасників угоди, а також економічну доцільність такого фінансування...» [4].

А. М. Турилом і Т. А. Черемисовою розроблено методику оцінки ефективності інноваційного лізингу. Її застосування виправдане на першому етапі. Вчені зазначають: «Використання на практиці запропонованих методичних підходів до визначення ефективності лізингу для його основних суб'єктів дасть змогу правильно встановити рівень економічної ефективності та розмір сумарного ефекту від проведення конкретної лізингової операції» [13].

Найбільш близьким підходом до аналізу ефективності лізингу на останніх етапах його здійснення, на нашу думку, є використання показників, які пропонуються проф. Ф. Ф. Бутинцем: «Для аналізу ефективності використання об'єктів лізингу використовуються показники співвідношення вартості товарної продукції до середньорічної вартості об'єктів лізингу; співвідношення середньорічної вартості об'єктів лізингу до вартості товарної продукції; показники рентабельності об'єктів лізингу (відношення прибутку до середньорічної вартості об'єктів лізингу). В процесі аналізу оцінюється рівень наведених показників, вивчається їх динаміка» [3, с. 485-486]. Але не наводиться значення цих показників для підприємства, їх допустимі межі, порядок розрахунку.

На третьому етапі здійснення лізингових операцій виникають фінансові потоки. Лізинговий фінансовий потік – це сума грошових коштів, яка утворюється з умов дії договору лізингу та витрат, пов'язаних з його укладанням, функціонуванням, та підлягає сплаті

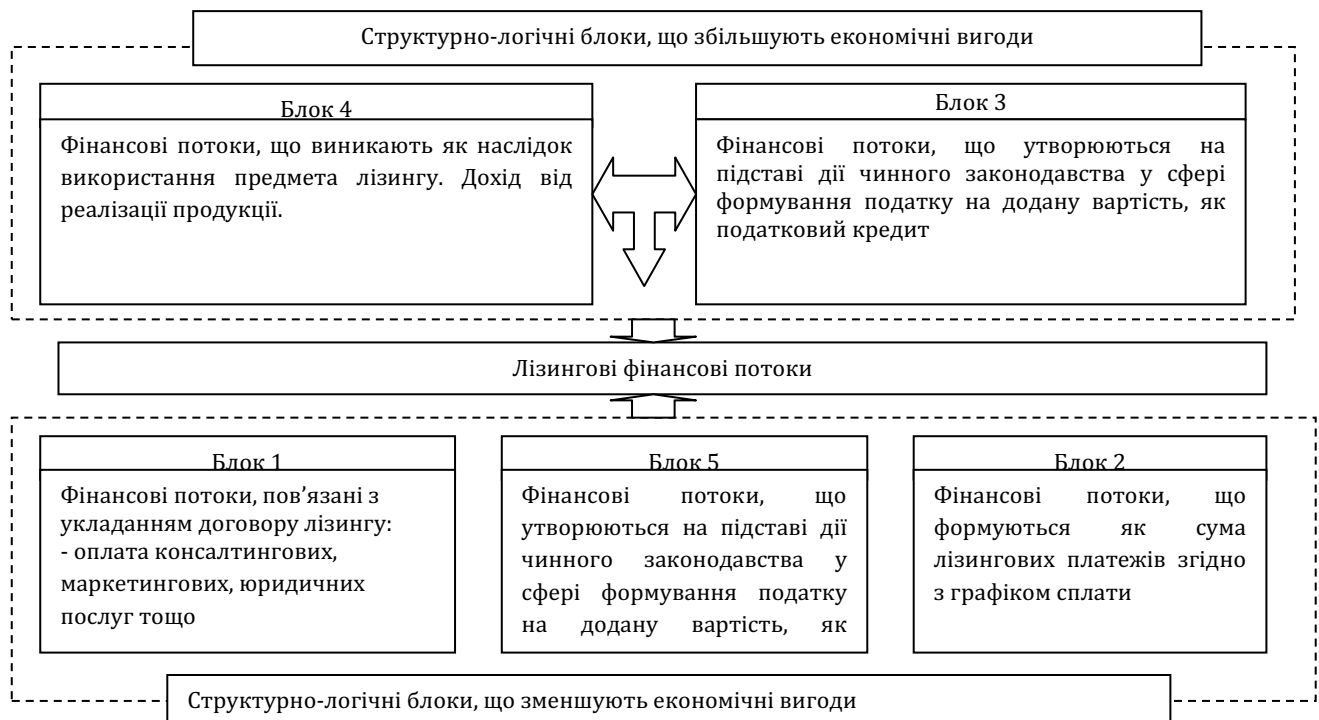


Рис. 1. Структурно-логічні блоки формування лізингових фінансових потоків

лізингоодержувачем або лізингоодержувачу. На рис. 1 зображено лізингові фінансові потоки у вигляді окремих блоків.

Лізингові фінансові потоки можна поділити на дві групи: а) ті, що впливають на формування економічної вигоди підприємства; б) ті, що її зменшують. Під економічними вигодами розуміємо лізингові фінансові потоки, що призводять до зростання вартості активів і капіталу підприємства, обсягів реалізації та зменшення зобов'язань.

До першої групи належать суми доходів від реалізації продукції, податкового кредиту, нарахованого у певному звітному періоді.

До другої групи - сума лізингових платежів, інших витрат, пов'язаних з дією договору лізингу, податкове зобов'язання від реалізації продукції.

Для оцінки впливу лізингових фінансових потоків на діяльність підприємства, пропонуємо ввести показник лізинговіддачі. Його методичний розрахунок ґрунтується на зіставленні загальної суми лізингових фінансових потоків першої і другої групи. Показник лізинговіддачі можна формалізувати наступним чином:

$$L_e = \frac{\sum_{i=1}^n D_i + \sum_{i=1}^n PK_i}{\sum_{i=1}^n LP_i + \sum_{i=1}^n PP_i + \sum_{i=1}^n PZ_i} \quad (1)$$

де L_e - лізинговіддача, грн/грн.; n - кількість лізингових фінансових потоків, які включаються до кожної складової формули за кожним договором лізингу; D_i - сума доходу від реалізації продукції, яку можна безпосередньо віднести на предмет лізингу, без податку на додану вартість, грн.; PK_i - сума податкового кредиту, нарахованого за кожним договором лізингу від вартості предмета лізингу і на суму лізингового платежу без урахування частини компенсації вартості предмета лізингу, грн.; LP_i - сума лізингових платежів, сплачена або нарахована, на момент розрахунку показника, грн.; PP_i - сума інших витрат, пов'язаних з укладанням або дією договору

лізингу (страхові платежі, витрати на консалтингові, юридичні послуги тощо), грн.; PZ_i - сума податкових зобов'язань, що виникла внаслідок реалізації продукції, яку можна безпосередньо віднести на предмет лізингу.

Показник має одиницю виміру, яка виражатиме, скільки грошових одиниць економічної вигоди припадає на одну грошову одиницю зменшення економічних вигід. Чим більше наближається значення цього показника до одиниці, тим краще для підприємства. При значенні, меншому від одиниці, економічних вигід від лізингу підприємство не отримає.

Значення показника можна розраховувати як наприкінці дії договору лізингу, так і на певний час за період його дії, як за одним договором, так і за декількома.

Він показує абсолютне та відносне значення віддачі лізингу на підприємстві. Абсолютний показник лізинговіддачі визначається як різниця між значеннями чисельника і знаменника формули 1. Математично це наведено у формулі 2. Отримане значення показує, на яку суму збільшуються економічні вигоди підприємства від використання лізингу на певний момент часу або за період дії лізингу.

$$L_{e(абс)} = \left[\sum_{i=1}^n D_i + \sum_{i=1}^n PK_i \right] - \left[\sum_{i=1}^n LP_i + \sum_{i=1}^n PP_i + \sum_{i=1}^n PZ_i \right] \quad (2)$$

де $L_{e(абс)}$ - абсолютний показник лізинговіддачі, грн.

Якщо абсолютний показник лізинговіддачі має від'ємне значення, це показує суму зменшення економічної вигоди підприємства від здійснення лізингу.

У чисельнику показника лізинговіддачі (формула 1) наводиться сума доходу, яка отримана від здійснення предмету лізингу за певний період або момент часу. Для підприємства це обсяг реалізації продукції, що безпосередньо можна віднести на такий предмет лізингу. Уточнене значення показника лізинговіддачі

(чисте значення показника лізинговіддачі), можна отримати, якщо замість доходу від реалізації у формулі 1 і 2 підставити прибуток від реалізації продукції. За таких умов він набуває більш уточненого економічного змісту, виражає чисту лізинговіддачу. У формулі 3 наведено розрахунок;

$$L_{\text{ф}} \text{ Ч} = \frac{\sum_{i=1}^n (D_i - C_i) + \sum_{i=1}^n \text{ПК}_i}{\sum_{i=1}^n \text{ПП}_i + \sum_{i=1}^n \text{ПР}_i + \sum_{i=1}^n \text{ПЗ}_i} \quad 3)$$

де C_i – собівартість реалізованої продукції, яку можна безпосередньо віднести на предмет лізингу, грн.

Абсолютний показник чистої лізинговіддачі визначається за формулою:

$$L_{\text{ф}} \text{ Ч}_{(\text{абс})} = [\sum_{i=1}^n (D_i - C_i) + \sum_{i=1}^n \text{ПК}_i] - [\sum_{i=1}^n \text{ПП}_i + \sum_{i=1}^n \text{ПР}_i + \sum_{i=1}^n \text{ПЗ}_i] \quad (4)$$

Особливо важливим аспектом у розрахунках за формулами (1-4) є визначення рівня показників, що можна безпосередньо віднести на результати здійснення предмету лізингу. Це означає, що ціну, собівартість, податкове зобов'язання від реалізації продукції необхідно визначати для тієї ділянки робіт, на якій використовується предмет лізингу.

Наприклад, якщо предметом лізингу є вуглевидобувний комбайн, то кількість простоїв, викликана його поломками, буде менша за кількість простоїв комбайну, який відпрацював свій нормативний ресурс. Використання вуглевидобувного комбайну, придбаного за рахунок лізингу, зменшуватиме присікання бокових порід, що призведе до зниження зольності вугілля і збільшить оптову ціну реалізованої продукції, суму податкових зобов'язань. Подібні ситуації виникатимуть, якщо предметом лізингу є секції механізованого кріплення (зменшується кількість поломок, простоїв очисного вибою), стрічкові або шкребкові конвеєри (знижується кількість і тривалість зупинок).

Отримати подібні дані достатньо проблемно, тому що на вітчизняних вуглевидобувних підприємствах не використовується система процесно-функціонального управління витратами. Методологія її застосування та впровадження розглянута у праці [14]. Для розрахунку показників лізинговіддачі повинні передувати певні організаційно-облікові заходи, які детально розглянуті у вищенаведеній праці, а саме: а) внесення змін до робочого плану рахунків, з наданням кожній ділянці робіт певного субрахунку, на якому акумулюватиметься сума витрат, пов'язана з лізинговою операцією; б) удосконалення облікових реєстрів з відображенням інформації про такі витрати. Впровадження таких заходів дозволить більш точно відображати результати використання предмета лізингу на вуглевидобувному підприємстві.

Отже, запропонована система показників дає можливість економічного обґрунтування ефективності здійснення лізингових операцій.

Список літератури

1. Баєва О. Стратегія розвитку лізингової компанії / О. Баєва // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – С. 111-117.
2. Асланян А. Г. Анализ как основа управления лизинговыми операциями / А. Г. Асланян // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – №16. – С. 46-49.

3. Економічний аналіз / [Зіновчук В. В., Мних Є. В., Шкарабан С. І., Жиглей І. В. та ін.]; під ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
4. Ковальчук К. Ф. Показники ефективності лізингової угоди / К. Ф. Ковальчук, І. В. Вишнякова // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 141-146.
5. Панина И. В. Информационное обеспечение анализа эффективности лизинговых операций / И. В. Панина // Экономический анализ: теория и практика. – 2002. – №3. – С. 18-23.
6. Малявина А. В. Лизинг и антикризисное управление / А. В. Малявина, С. А. Попов, Н. Б. Пашина – М.: «Экзамен», 2002. – 256 с.
7. Галецька Т. І. Методика оцінки ефективності інвестиційних лізингових проектів / Т. І. Галецька, О. І. Топішко // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 12. – С. 454-469.
8. Горемыкин В. А. Лизинг: учебник. / В. А. Горемыкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. – 944 с.
9. Философова Т. Г. Лизинг: учебное пособие. / Т. Г. Философова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 191 с.
10. Міщенко В. І. Основи лізингу: навчальний посібник / В. І. Міщенко, О. Г. Луб'яницький, Н. Г. Слав'янська; Серія «Бібліотечка банкіра». – К.: Товариство «Знання», КОО, 1997. – 138 с.
11. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку: монографія. / В. І. Рошило – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 272 с.
12. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
13. Турило А. М. Оцінка ефективності інноваційного лізингу / А. М. Турило, Т. А. Черемисова // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 44-48.
14. Гришко Н. В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість): монографія. / Н. В. Гришко. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.

РЕЗЮМЕ

Гришко Наталья, Кунченко Александр
Экономическое обоснование эффективности лизинговых операций

В статье обобщены основные подходы к анализу эффективности лизинга. Обоснована ограниченность их использования на различных этапах осуществления лизинга. Предложена система показателей экономического обоснования эффективности лизинговых операций.

RESUME

Gryshko Natalia, Kunchenko Olexandr
The economic justification of the effectiveness of leasing operations

The article summarizes the main approaches to the analysis of the effectiveness of leasing. Limitation of their usage in various stages of leasing is grounded. The system of economic efficiency of leasing operations is worked out.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПИТАННЯ «КАДРОВОГО ГОЛОДУ» ТА НАДЛИШКУ НЕЗАТРЕБУВАНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Визначено перелік ключових проблем, що загострюють питання «кадрового голоду» та надлишку незатребуваної робочої сили на національних ринках праці в умовах посилення процесів деіндустріалізації. Обґрунтовано необхідність підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працюючих як важливого чинника активної позиції на ринку праці, успішної реалізації себе на «ринку життя».

Ключові слова: деіндустріалізація, «кадровий голод», незатребувана робоча сила, моральне старіння професійних навичок, андрагогіка.

Інформатизація змінює наукові альтернативи, поступово вносячи ясність у розуміння нових тенденцій розвитку ринку праці. Якщо ХХ ст. було століттям аналізу і пройшло під знаком спеціалізації, народження нових професій на стиках наук і сфер діяльності, то ХХІ ст. обіцяє бути століттям синтезу, узагальнюючих багатодисциплінарних підходів, століттям не «вузьких» професіоналів, а фахівців «з розв'язання проблем». Виявами нових взаємообумовлених феноменів сучасного світу, які призвели до трансформації структури зайнятості населення, стало зниження частки виробничого сектору і зростання сектору послуг, деконцентрація промислового виробництва, зрушення в його галузевій структурі, співвідношенні «старих» і «нових» галузей і сфер діяльності, що кваліфікується західними фахівцями як «деіндустріалізація» [5], однак не розглядається як негативний феномен, а як природний наслідок економічного розвитку постіндустріальних країн. Експерти МВФ як основний чинник, що сприяє «деіндустріалізації», називають перевищення темпів зростання продуктивності праці порівняно зі сферою послуг.

Одну із найважливіших частин сучасного ринку праці формує висококваліфікована робоча сила, яка здатна самостійно застосовувати свої професійні знання, гнучко змінювати види зайнятості та перенавчатись, володіючи при цьому територіальною і соціальною мобільністю. Серед них у якості елітарної групи виокремлюють працівників вищої кваліфікації із яскраво вираженими креативними здібностями, орієнтованими на творчий, інноваційний режим трудової діяльності та індивідуальну відповідальність за її результати. Протилежний сегмент ринку праці утворюють працівники, професійна діяльність яких побудована на шаблонних операціях. Більшість із них володіє доволі високим рівнем кваліфікації, однак за рівнем своєї мотивації і організації виробничого процесу представляють собою класичний індустріальний тип працівника, до якого приєднуються групи некваліфікованих робочих, що мають незначний, однак стабільний попит на сучасному ринку праці. Означене надзвичайно актуалізує проблемне поле економічної науки щодо «кадрового голоду» на окремі професії та перенасичення ринку праці, тими що є найменш затребуваними.

Особливої актуальності ці питання набувають у

зв'язку з системною кризою економіки, необхідністю відновлення виробництва та розвитку інформаційної сфери (О. Крайник, В. Онікієнко, Н. Шиловцева та ін.). Аналізуючи останні дослідження і публікації, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми, варто зауважити, що увага науковців і практиків зосереджується на з'ясуванні проблем формування сучасного ринку праці (О. Іванілов, Н. Іванова, В. Фурса) та усвідомлення проблем зайнятості в трансформаційному суспільстві (Д. Богиня, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, М. Шаповал, А. Чухно та ін.).

Цілі статті полягають в обґрунтуванні впливу процесів деіндустріалізації на порушення балансу ринку праці та пов'язаних з цим процесів «кадрового голоду» і надлишку незатребуваної робочої сили, а також оцінці перспектив розвитку нових сфер діяльності.

Становлення п'ятого технологічного укладу відбулося одночасно із становленням інформаційного суспільства у достатньо розвинутих в індустріальному плані країн, які пройшли повну стадію індустріалізації і стали ключовими центрами процесів трансформації економіки. Це дає підстави говорити сьогодні про два варіанти деіндустріалізації – прогресивний і деструктивний. Останній, як його ще називають – руйнуючий, пов'язаний зі змінами сфер впливу, спадом промислового виробництва, втратою місця на світових ринках збуту, скороченням темпів реновації основних фондів і зростанням технологічної відсталості.

Зовнішнім індикатором вияву процесів деіндустріалізації слугує скорочення числа зайнятих в промисловості і частки цієї галузі у ВВП країни. Такі процеси є причиною зміни розміру й джерел доходів працюючих та суттєво впливають на рівень їх життя та соціальну поведінку. Значних змін зазнала інфраструктура великих міст, у яких і сконцентровано найбільші обсяги промислового виробництва, які сьогодні трансформуються в інші види діяльності. Практично кожне велике місто є осердям концентрації виробництва і відчуває постійну потребу у припливі висококваліфікованої робочої сили. Достеменно відомо, що усьому світі люди прагнуть виїхати із сільських поселень в обласні центри у пошуках шансу для отримання вищих матеріальних цінностей, статусу, можливості для професійного зростання тощо, що веде до зміни соціальної структури суспільства і ставлення до професій.

Структурна перебудова економіки й ліквідація «індустрії димарів» посилює загострення дисбалансу на ринку праці. Практично у кожному індустріальному центрі, на кожному заводі вільних вакансій робочих спеціальностей більше, ніж бажаних і готових зайняти ці місця, які втратили свої пріоритети, у депресивних галузях матеріального виробництва не можуть бути легко адаптовані до нового характеру попиту на ринку праці без серйозної професійної перепідготовки, а деякі через вікові і освітні особливості взагалі не можуть бути затребуваними.

Таким чином, інтелектуалізація економіки, яка нині спостерігається, є об'єктивним процесом розширення зони використання творчої (або духовної) енергії, яка технологічно «витісняє» застосування матеріально витратних та екологічно загрозливих видів природної енергії, які необхідні при виробництві товарів та послуг. Тобто розвиток науково-технічного прогресу об'єктивно йде по шляху до використання таких її видів, які будуть завдавати мінімальної шкоди природі, тобто екології довкілля. А це можливе лише за умови подальшого вдосконалення високих технологій, які є перш за все продуктами наукових, виробничих та соціальних досягнень [8, с. 124].

Висока ціна землі та рівень оплати праці у великих містах у поєднанні із зростаючими вимогами до дотримання екологічних стандартів у застосовуваних технологіях привели до витіснення сировинних та енергетичних галузей промисловості, перенесення їх у більш низький ранг або ж взагалі витіснення за кордон. Попередня індустріальна міцність країн змінилася високим рівнем сфери обслуговування, освіти і підготовки кадрів, культури, туризму та ін. – як важливих факторів конкурентноспроможності на міжнародній арені. Основною функцією управління розвитком міст стало формування комфортного середовища для проживання населення і введення різних видів підприємницької діяльності. Такий шлях розвитку дозволяє побічно вирішувати питання екологізації. Неухильно зростають витрати людей на ведення здорового способу життя, підвищення рівня кваліфікації, якості і різноманітності дозвілля, що своєю чергою веде до розвитку обслуговуючих ці запити сфери [4, с. 202].

Посилення деіндустріалізації процесу виробництва спричинило перенасичення ринку праці чималим числом фахівців робочих спеціальностей, спалах попиту на які спостерігався в минулі два десятиліття. Поширення комп'ютерної й інформаційної технологій загостило невідповідність між характером нових робочих місць і реальною кваліфікацією значної частини працівників. На сьогодні вони належать до найменш оплачуваних категорій населення, які «відчувають» надзвичайні труднощі входження до ринку, що своєю чергою сприяє утворенню «вогнищ» трудової бідності працюючого населення та формуванню маргіналізованих прошарків.

Однією з найбільших соціально-економічних загроз слід вважати масштабне зростання безробіття. Прогнозується, що для функціонування світової економіки в цьому сторіччі буде досить 20% населення. Більше робочої сили не буде потрібно. П'ятої частини всіх, хто шукає роботу, вистачить для виробництва товарів першої необхідності та надання всіх дорогих послуг, які світове співтовариство може собі дозволити. Як загрозу, можна назвати потенційне зростання безробіття в результаті перерозподілу компаніями країн з високою вартістю робочої сили частини своїх

виробничих потужностей у країни з низькою оплатою праці. Експорт робочих місць може виявитись небажаним для економіки окремих держав. Але найчастіше за таких умов компанії розвинутих країн припиняють випуск збиткової продукції та переходять до виробництва товарів, що потребують використання висококваліфікованого персоналу. Відбувається перерозподіл робочої сили. У результаті робітники з більш низькою кваліфікацією залишаються незатребуваними, у їхньому середовищі росте безробіття, падають доходи. І, як негативний наслідок глобалізації, вказується помітне збільшення розриву в рівнях заробітної плати кваліфікованих та менш кваліфікованих робітників [7, с. 217].

Як бачимо, серйозних змін зазнає власне уявлення про працю та такі її традиційні характеристики, як постійне і єдине місце працевлаштування, повний робочий день, безперервний робочий стаж, котрі стають швидше винятком, ніж правилом. Спостерігається поступовий відхід від філософії єдиної кар'єри за принципом «одна робота на все життя». Сучасні зміни підштовхують до самостійного формування «портфеля робіт» та не просто періодичної зміни робочого місця, але й зміни професії, роду занять тощо. Означене розширює спектр можливостей для повнішої реалізації себе в різних якостях, урізноманітнення власного життя, отримання нових вражень.

Як зазначає професор А. М. Колот [5], економічна історія знає чимало випадків, коли завдяки технологічним революціям створювалося більше робочих місць, ніж ліквідувалося. Прикладом може бути поява електроприводу в XIX столітті та автомобіля на початку минулого століття, що привело до створення величезних галузей, які дали роботу мільйонам людей. За оцінкою більшості економістів, які досліджують цю проблему, у довготривалому плані ефект створення робочих місць переважає ефект їхньої ліквідації, але ніхто не може стверджувати, що «компенсація» відбудеться автоматично і що нові робочі місця будуть відповідати колишнім за складністю виконаних робіт, їхньою структурою, за видами робіт, географічним розташуванням тощо. Навпаки, відповідності за ознаками, що наведені вище, досить часто і не спостерігається. Дисбаланс між структурою робочої сили і робочих місць стає все більш очевидним як для розвинутих країн, так і для тих, що розвиваються. За оцінками як західних, так і вітчизняних економістів, в умовах глобалізації і технічної революції все більш актуальною стає проблема скорочення попиту на некваліфіковану робочу силу. Становлення постіндустріальної, інформаційної економічної системи призвело і продовжує призводити до «відторгнення» значної частки робочої сили, яка є некваліфікованою або отримала кваліфікацію, на яку немає попиту, і нездатної до перенавчання. За даними обстежень, проведених в останні роки в зарубіжних країнах, рівень безробіття серед найменш кваліфікованих є набагато вищий, ніж серед більш освічених.

У розвинутих в економічному плані країн спостерігається «кадровий голод», головною причиною якого є недостатній досвід і професійний рівень кандидатів. Такі висновки містяться в дослідженнях, проведених міжнародними рекрутинговими агентствами. Відповідно до даних Kelly Outsourcing and Consulting Group (KellyOCG) кожна друга компанія у світі стикається з труднощами у пошуку і підборі кваліфікованого персоналу. Сьогодні подібні труднощі відчувають 63% HR-підрозділів у Європі і 38% – в

Північній та Південній Америці. Правда, порівняно із 2009 роком ситуація в цих регіонах дещо покращилась, що не можна сказати про Азіатсько-Тихоокеанський регіон, де проблема поповнення штатних працівників відома уже 67% компаній, тоді коли рік тому їх було 50% [9].

Про гостру нестачу у світі кваліфікованих працівників засвідчують результати проведеного компанією ManpowerGroup дослідження [10]. Дані опитувань 40 000 роботодавців у 39 країнах світу доводять, що найбільший рівень кадрового голоду спостерігається в Японії – там 80% підприємств відчувають гостру нестачу у талановитих спеціалістах. Індія та Бразилія займають 2-е і 3-є місця рейтингу з показниками 67 й 57% відповідно. США з показником 52% на 7-й позиції, а Китай (24%) – на четвертій. Найнижчі показники демонструють Іспанія (11%), Норвегія (9%), та Польща (4%).

До числа ключових проблем, що посилюють питання «кадрового голоду» та надлишку незатребуваної робочої сили як на вітчизняному, так і закордонних ринках праці, слід зарахувати:

1. Влаштування на роботу не офіційно через кадрові агентства чи біржу праці, а через особисті зв'язки. Недостатня поінформованість про ситуацію з вакансіями поширюється не на весь трудовий ринок, а на його окремі сегменти, пов'язані з видом виробництва, родом діяльності. Це своєю чергою веде до порушення кадрової гармонії в окремих секторах економіки – коли кожна людина зможе знайти заняття, що відповідало б її силам та здібностям. Така ситуація примушує їх надміру дорожити робочим місцем, триматися за нього навіть тоді, коли не влаштовують ні зарплата, ні умови праці. Це спотворює ринок, створює передумови для дискримінації та нерівності.

2. Більшість держав й надалі залишаються у полоні стереотипів, адже значне число пропонувананих вакансій містить певні обмеження. Віковий ценз працевлаштування коливається в діапазоні від «30 до 45 років», що в окремих випадках позбавляє перспектив розвитку ринок праці. Виходить парадокс: молоді люди, котрі не мають досвіду роботи, а також літні працівники, тим більше пенсіонери, залишаються незатребуваними. Безперечний і, здавалося б, однозначний вплив віку на освітньо-професійні надбання індивідів – адже набуття досвіду і розвиток різних властивостей та здібностей людей є, по суті, функцією їх віку – втрачає свою однозначність – одномірність в умовах небувалого раніше зростання обсягів нових знань та інформації, прискорення морального старіння професійних навичок, необхідності постійного оновлення освіти, динамічності вимог, що зумовлюються швидкими економічними та техніко-технологічними змінами.

3. Вища освіта завжди розглядалась як основна вимога до осіб, які працевлаштуються, і тих, які бажали залишитись в «авангарді сучасної робочої сили». Наявність диплому хоча і сприяє уникненню безробіття, однак як формальний документ сьогодні уже не розглядається у якості виключної гарантії кар'єрного поступу. Зростає потреба в підкріпленні його міцними знаннями і практичними навичками та життєво важливими компетентностями. «Вузи повинні прийняти як даність той факт, що підготувати фахівця означає не тільки забезпечити його масивом інформації, а й дати йому професійні інструменти для вирішення конкретних завдань. Зрозуміти, чого чекає роботодавець від молодого спеціаліста і що треба

зробити, щоб рівень його підготовки відповідав вимогам ринку праці», – говорить прес-секретар групи СКМ Ганна Теренова [1]. Адже й надалі надзвичайно актуалізують проблемне поле економічної науки питання стосовно неготовності випускників університетів до конкуренції на ринку праці, успішної реалізації себе на «ринку життя», залучення нових можливостей для власної самореалізації.

За оцінками аналітиків структура випускників вищих навчальних закладів України не відповідає потребам інноваційного розвитку та технологічного прориву. Зростає кількість випускників, що репрезентується як показник становлення економіки знань, інформаційного суспільства, яке забезпечене такими спеціальностями, як комерційна діяльність, менеджмент, підприємництво і право. У той же час, кількість випускників інженерних спеціальностей, які мають впроваджувати нові технології у виробництво, механізувати й автоматизувати ручну працю робітників, зросла протягом останніх п'яти років ледь на 8 % [3, с. 32]. Це спричинене неоптимальністю мережі ВНЗ, неузгодженістю освітньо-кваліфікаційних рівнів бакалавра і магістра з вимогами роботодавців, невизначеністю місця цих рівнів на ринку праці, надлишковою кількістю напрямів, спеціальностей та спеціалізацій вищої школи. Так в Україні кількість напрямів (76) і спеціальностей (584) у 2–2,5 рази перевищує аналогічні показники у США, Англії, Японії.

4. Доволі часто дискутується думка про те, що навчальні заклади продовжують планувати прийом, відштовхуючись від досягнутого обсягу підготовки, а не від урахування потреб ринку праці, що призводить до підготовки фахівців за окремими категоріями, які приречені на безробіття або перекваліфікацію. Причина недолугості розвитку криється у обмеженій можливості створення умов для гідного легального працевлаштування в Україні, розширення «коридору можливостей» через збільшення державних замовлень на найбільш затребувані спеціальності, з урахуванням динаміки змін у галузях та прогнозів їх розвитку й циклу підготовки наступної «хвилі» фахівців (4-5 років). Нині в Україні здобувати освіту нелегко, оскільки система підвищення кваліфікації на підприємствах у занепаді, а спроможність населення оплачувати освітні послуги обмежена низьким рівнем доходів.

5. Останнім часом у більшості розвинених в індустріальному плані країн дедалі більше відчувається розбалансування ринку освітніх послуг і ринку праці: людський капітал, сформований системою освіти, залишається недовикористаним або взагалі незатребуваним на ринку праці. Ідеться, по-перше, про феномен «надлишкової освіти», коли працівники з високою формальною підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці, що свідчить або про вкрай низьку якість освіти, або про нерациональне використання праці; по-друге, про працю не за спеціальністю, хоча працівники при цьому залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії. Причому це проблема всіх країн. Так у Швеції за одержаною спеціальністю працюють 61 % чоловіків і 71 % жінок із вищою освітою, у США – 55 % працівників, у Росії – 50 % [2, с. 177, 185]. В Україні за спеціальністю працює лише 30 % осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 54 % – біологічних, агрономічних та медичних наук, 24 % – прикладних наук і техніки.

6. Надмірно висока контрпродуктивна професійно-кваліфікаційна мобільність, що демонструє інтенсивний

«холостий оборот» робочої сили, який не веде до поліпшення використання трудового потенціалу, а сприяє підвищенню міграційної активності.

7. Слабка прив'язка програм підготовки до потреб виробництва, зниження престижу професій науково-технічного спрямування, занадто поширена платна освіта в умовах кризи вітчизняного виробництва спричиняють проблеми структурної невідповідності майбутніх попиту та пропозиції робочої сили у професійно-кваліфікаційному розрізі та збільшують кількість неконкуrentоспроможних робочих місць. Відбувається збільшення критичної величини розриву між технологічною складністю робіт і фактичним рівнем професіоналізму

Історія цивілізації демонструє, що такі людські переваги, як фізична сила, витривалість, швидкість реакцій механічного типу, які були важливими і визначали умови доступу до основних соціальних благ на більш ранніх етапах суспільного розвитку, сьогодні вирішальною мірою знецінилися. Наразі здебільшого вважать розумово-інтелектуальні можливості людини, здатність до сприйняття інновацій, адаптації в мінливому технологічному та економічному середовищі [6, с. 54]. Однак той факт, що висококваліфіковані професії, на представників яких сьогодні в усьому світі спостерігається «кадровий голод», мають тенденцію до більш швидкого зростання, ще не означає, що суспільство загалом обов'язково уникне поляризації і дуалізму у зв'язку з відносно помітним зростанням частки некваліфікованих робочих місць у абсолютному вираженні.

Як зазначає академік А. А. Чухно [11, с. 36], працівники, що надають персональні послуги, не відчувають прямих наслідків глобальної конкуренції, однак вони не захищені від її опосередкованого впливу. Передусім їм доводиться витримувати дедалі більшу конкуренцію з колишніми працівниками традиційних виробництв, які позбавлені можливості знайти добре оплачувану роботу у своїй галузі, змушені виходити на ринок послуг. Із 2,8 млн. працівників обробних галузей промисловості, які втратили роботу у 80-х роках, майже третина знайшла роботу в сервісному секторі, де оплата праці на 20% менше. А якщо врахувати збільшення пропозиції з боку випускників середніх шкіл та вплив іммігрантів, то стане зрозуміло напруженість у цьому секторі на ринку праці. Небезпека бути заміненими комп'ютерами загрожують працівникам роздрібною торгівлі, які становлять найчисельнішу категорію осіб, зайнятих у сфері надання персональних послуг. На відміну від названих вище двох категорій, які складають працівники традиційних галузей та сфери персональних послуг, ті, діяльність яких пов'язана із розвитком та обслуговуванням інформаційно-інтелектуальних технологій, займають упевнені позиції. Попит на їхні знання і навички зростає в міру удосконалення засобів комунікацій, що забезпечують доступність і оперативність поширення цих навичок і знань. Звичайно, ситуація тут неоднозначна. Працівникам, що знаходяться на нижньому щаблі шкали, дедалі важче підтримувати вже досягнутий рівень доходів. Однак ті, що розташувалися на вершині, сьогодні користуються великим попитом у всьому світі і мають значні доходи.

Так журнал «Forbes», проаналізувавши глобальні тренди, оприлюднив список сфер діяльності, де на випускників вищих навчальних закладів чекають «гарячі» вакансії протягом десятиліття, незважаючи на рецесію і високе безробіття в США. Основні акценти зроблено в керунку освіти, науки, медицини, екології,

інформації та Інтернету.

Значна кількість нових вакансій буде відкриватися у сфері охорони здоров'я – на стику медицини, техніки та законодавства. Ця сфера потребуватиме фахівців, які вміють обробляти комп'ютерні дані різних досліджень і узагальнювати їх у єдину картину. Кількість таких вакансій у сфері інформаційних технологій, на які можуть претендувати інженери, аналітики та фахівці-комп'ютерники, обіцяє вирости на 20% до 2018 року. Не залишаться незатребуваними хіміки і біологи, оскільки в США очікується двократне зростання фармацевтичної індустрії до розміру загального обігу в 1,3 трильйона доларів протягом десятиліття [12]. Особливо мова йде про фахівців у галузі наномедицини та фахівців з вирощування генно-модифікованих сільськогосподарських культур і розведення худоби із застосуванням генної інженерії. Ринку праці потрібні будуть фахівці в галузі аналізу і обробки даних, програмуванні, інформаційних технологіях та інтернет-маркетингу, оскільки обсяг інформації у світі подвоюється кожні три роки й вже зараз є потреба в людях, які будуть підтримувати ці технології як стратегічно, з точки зору маркетингу та просування, так і технічно. Розвинені економіки будуть розширювати такі сфери діяльності, як впровадження «зелених» технологій, вивчення і захист морського різноманіття, забезпечення безпеки праці тощо.

Вираженою тенденцією в умовах поширення процесів деіндустріалізації повинно стати не екстенсивне розширення кількості працівників, а підвищення якості їх підготовки. Зростаюче значення праці фахівців вищої кваліфікації, відповідно до нової інформаційної парадигми, відобразатиметься у швидкому зростанні освітнього потенціалу суспільства, що знаменуватиме перехід від виховання людини за заздалегідь заданими параметрами до формування людини з ноосферним мисленням, яка виступає не лише активним споживачем нових знань, а й їх генератором. Вважаємо, що гарною перспективною на найближче десятиліття повинна стати андрагогіка, як наука про навчання дорослих, яка спрямована на всебічне розуміння можливості перенавчання дорослої людини, її здатності до ефективного функціонування в усіх соціальних ролях. Саме вирішення питань необхідності перекваліфікації та перенавчання працездатного населення дасть можливість усунути проблеми перенасичення ринку праці працівниками ряду професій та усунення «кадрового голоду» на затребувані спеціальності.

Список літератури

1. Благонравин М. Вища освіта: у чому сила диплома [Електронний ресурс] / М. Благонравин. http://osvita.ua/vnz/high_school/7037
2. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? / В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, Т. С. Карабчук, З. А. Рыжикова, Т. А. Буляк // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – Т. 13. – № 2. – С. 172 – 216.
3. Горкіна Л. П. Досвід та шляхи підвищення ефективності реалізації людського потенціалу в трансформаційній економіці України / Л. П. Горкіна // Вісник економічної науки України. – 2009. – №2. – С. 30 – 35.
4. Горлов В. Н. Москва в контексте процесса деиндустриализации / В.Н. Горлов // Глобальный город: теория и реальность / Под ред. Н. А. Слуки. – М. : «Аванглион», 2007. – С. 198 – 208.
5. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.
6. Курило І. Освітньо-професійні ресурси як чинник соціальної

-
- диференціації населення / І. Курило / Економічний часопис XXI. – 2005. – №1-2. – С. 53 – 56.
7. Мартынов В.А. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 года) / В. А. Мартынов, А. А. Дынкин. – М. : Новый век, 2001. – 248 с.
 8. Медведев В. П. Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. / В. П. Медведев. – М.: Альпина Пабл, 2003. – 440 с.
 9. Охота за талантами: мало выбрать профессию – надо стать в ней профи [Электронный ресурс]. – Спосіб доступу : <http://news.day.az/society/282005.html>
 10. Треть работодателей по всему миру испытывает острый кадровый голод [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://lb.ua/news/2011/07/20/106936_Tret_rabotodateley_po_vsemu_mir.html.
 11. Чухно А. А. Зміна характеру та структури зайнятості в умовах постіндустріального суспільства / А. А. Чухно // Економічний часопис – XXI. – 2002. – №1. – С. 35 – 39.
 12. Forbes склав список «гарячих вакансій» на найближчі 10 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/forbes-sklav-spisok-garyachih-vakansiy-na-nayblizhchi-10-rokiv.html>.

РЕЗЮМЕ

Гук Наталья

Вопрос «кадрового голода» и избытка неостребованной рабочей силы в условиях усиления деиндустриализации производства

Определен перечень ключевых проблем, обостряющих вопрос «кадрового голода» и избытка неостребованной рабочей силы на национальных рынках труда в условиях усиления процессов деиндустриализации. Обоснована необходимость повышения квалификационного уровня работающих как важного фактора активной позиции на рынке труда, успешной реализации себя на «рынке жизни».

RESUME

Guk Natalia

Question of «shortage of personnel» and surplus of labor in conditions of increased production of de-industrialization

List of key issues that exacerbate the issue of "shortage of personnel» and surplus of labor in the national labor market conditions to strengthen the processes de-industrialization is defined. The necessity to improve the education and qualification level of employees as an important factor in an active position in the labor market, the successful implementation of a "market life" has been reasoned.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти ризик-менеджменту, окреслено орієнтири стратегічного та корпоративного ризик-менеджменту.

Ключові слова: ризик-менеджмент, управління ризиком, управління банківськими ризиками, теорія прийняття рішень, хеджування, стратегічний ризик-менеджмент, корпоративний ризик-менеджмент.

Характерною особливістю розвитку світової економіки є не лише банкрутства окремих компаній та банків, але і кризи державних фінансів окремих країн. Основними факторами, які впливають на кризові явища є: глобалізація, дерегуляція, розвиток ринку похідних фінансових інструментів та розвиток нових інформаційних технологій. За цих умов фінансові організації, які активно працюють на міжнародних ринках прийшли до висновку про необхідність щоденної кількісної оцінки можливих втрат як за окремими операціями, так і напрямками бізнесу. Знання потенційних ризиків дозволяє, з одного боку, уникнути можливих втрат, а з другого спрямувати капітал в ті сфери діяльності, в яких досягається найкраще співвідношення між ризиком та доходом.

Для вирішення даних завдань і була розроблена спеціальна методологія оцінки та управління ризиками, яка одержала назву ризик-менеджменту.

Дослідження проблем вдосконалення процесу управління ризиками привертають увагу як вітчизняних так і зарубіжних авторів, зокрема: О. В. Дзюблюка, О. В. Васюренка, В. М. Гранатурова, А. М. Мороза, Т. В. Осипенко, А. А. Пересади, Л. О. Примостки, В. Т. Севрука, Н. Є. Соколінської, А. О. Старостіної, Л. М. Темпмана, О. Ширинської, Н. П. Шульги. Так, такі науковці та економісти, як Примостка Л. О. і Осипенко Т. В. визначення банківських ризиків пов'язують, насамперед, з фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних ризиків [10, с. 30; 2, с. 49].

Пересада А. А. в монографії "Управління інвестиційним процесом" зазначає "У реальності завжди існують обставини, що виходять з-під контролю, тому що вони носять зовнішній характер. Ці обставини впливають на результати діяльності та визначаються як ризик. Однак потрібно розуміти, що ризик – це не тільки втрати, але й додатковий прибуток, тобто разом із ризиком понести втрати існує альтернатива одержання додаткових доходів (прибутків)" [9, с. 250].

Професор В. М. Усоскін розглядає ризик як невпевненість, пов'язану з важкопередбачуваними подіями. Для банку основні види ризику пов'язані зі структурою його портфеля, "підтримки оптимального співвідношення між прибутковістю і ризиком, що

складає одну із головних і найбільш складних проблем управління банком" [14, с. 26-28].

Бор З. М. та Пятенко В. В. дають наступне визначення банківського ризику: „Ризик – це специфічна риса процесу реалізації банківського товару – передача на термін права вкладення і використання частини позиченого фонду та інфраструктурних послуг, необхідних для ефективного використання цієї частини" [3, с. 42]. Це визначення не зовсім повно відображає поняття банківського ризику.

Вважаємо, що найбільш вдале та змістовне тлумачення ризику здійснене Севрук В. Т.: „банківський ризик – це певна ситуаційна характеристика діяльності будь-якого виробника, у тому числі банку, що показує невизначеність результату та можливі небажані наслідки у разі невдачі. Такими наслідками, як правило, є недоотримання прибутку, виникнення збитків, наприклад, внаслідок невиконання контрагентами за отриманими кредитами тощо" [11, с. 3].

Не має однаковості у трактуванні «управління ризиками» та «ризик-менеджмент». Так, на думку Темпмана Л. М., „ризик-менеджмент представляє систему оцінки ризику, управління ризиком і економічними (точніше, фінансовими) відносинами, що виникають в процесі цього управління, і включає стратегію і тактику управлінських дій" [13, с. 288].

Гранатуров В. М. зазначає, що: "Управління ризиком можна охарактеризувати як сукупність методів, прийомів і заходів, які дозволяють в певній мірі прогнозувати настання ризикових подій і приймати заходи для виключення або зниженню негативних наслідків настання таких подій" [5, с. 29].

Старостіна А. О. та Кравченко В. А. дають таке визначення: "Ризик-менеджмент – це управління організацією в цілому або окремими її підрозділами з урахуванням факторів ризику (тобто випадкових подій, що впливають на організацію) на основі особливої процедури їх виявлення й оцінки, а також вибору і використання методів нейтралізації наслідків цих подій, обміну інформацією про ризики і контролю результатів застосування цих методів" [12, с. 10].

Незаперечною вклад вітчизняних авторів у розробку проблеми управління банківськими ризиками, слід зазначити, що питання ролі ризик-менеджменту в

системі управління банком ще не достатньо дослідженні. Тому метою даного дослідження є питання необхідності та доцільності ризик-менеджменту як сегменту системи управління банком.

Теорія і практика ризик-менеджменту виникла із теорії "управління ризиком", яка в практичній площині отримала назву "теорія прийняття рішень". Проте відмінність ризик-менеджменту від "управління ризиком" має важливу особливість – використання ринкових цін як основного методу оцінки різних видів ризику. В теорії управління ризиком вкрай складно оцінити імовірність схильності фахівця до ризику, як вибору правильного рішення, тоді як у ризик-менеджменті на основі ринкових цін та сценаріїв реалізації подій можна з достатньою точністю кількісно визначити ймовірність ризику та втрати за ним.

До ХХ століття існувало два сценарії реалізації ймовірності ризику:

- класична інтерпретація ймовірності як відношення альтернатив до загальної кількості можливих варіантів (ймовірність дорівнювала $1/6$ тобто рівна випаданню граней куба);
- емпіричне трактування ймовірності як відносна частота події на основі конкретної, як правило, великої вибірки.

Якщо класична інтерпретація використовувалась в досить обмежених випадках, то емпірична не давала однозначної відповіді на питання яку серію спостережень потрібно вибрати для визначення відносно величини витрат. Тому, з початку 70-х років ХХ ст. для визначення сценаріїв ринкових подій перейшли до застосування об'єктивного ринкового підходу, за яким замість суб'єктивних оцінок ймовірності використовували спостереження на ринку за цінами на конкретні активи. Отже, зародження ризик-менеджменту пов'язані із трьома подіями:

- відмова від Бреттон-Вудської системи фіксованих валютних курсів;
- початком роботи Чикагської біржі акціонерів;
- опублікуванням американськими вченими Блеком, Шоулзом і Мертоном моделі оцінки вартості європейських опціонів.

Система вільно плаваючих валютних курсів, а відтак волатильність їх та процентних ставок вимагала кількісного виміру та управління валютними та процентними ризиками. А стрімкий розвиток Чикагської біржі опціонів створив підґрунтя для розробки американськими вченими теоретичної основи для оцінки та управління ринковими ризиками похідних фінансових інструментів.

За останні роки ХХ століття ризик-менеджмент зазнав три якісні зміни. Перша (80-90 рр.) – поява вартісної оцінки ризику VaR (вартість під ризиком). Друга (середина 90-х рр.) – оцінка кредитного ризику кредитного портфеля аналогічного концепції Var для ринкового ризику. Третя (кінець 90-х років) – спроба зробити загальний підхід до кількісної оцінки операційного ризику – "операційного Var". Можливість кількісного визначення ймовірності ризиків та можливих втрат, зокрема: ринкового, кредитного та операційного дозволила констатувати про «інтегрований» ризик-менеджмент як філософію стратегічного управління у фінансовому бізнесі. Адже перегляд уявлень стосовно мети ризик-менеджменту із мінімізації та запобігання ризиків на врахування ризиків і управління ними для зниження негативного впливу стала необхідною передумовою для виникнення

концепції інтегрованого ризик-менеджменту. Отже, основною ціллю інтегрованого ризик-менеджменту є знаходження оптимального співвідношення між ризиком і дохідністю в масштабах всієї компанії чи фірми [1].

На практиці дана ціль стратегічного управління досягається безпосередньо через визначення оптимального співвідношення між розміром затраченого акціонерного капіталу та прийнятними ризиками. Тому корпоративний ризик-менеджмент дозволяє ефективно вирішити дану задачу на основі «портфельного підходу», який розглядає компанію як певний набір пов'язаних напрямів бізнесу, тобто структурних одиниць [7], для яких у відповідності з доходом і ризиком доводиться свій розмір капіталу. А капітал всієї компанії складає сумарний обсяг капіталу структурних підрозділів з врахуванням дефектів диверсифікації, тобто в залежності від оптимізації доходу та ризику окремих напрямів бізнесу.

Ризик-менеджмент є безперервним та циклічним процесом, який охоплює наступні етапи: створення внутрішньої нормативної бази, класифікацію та ідентифікацію ризиків, оцінку ризиків, організацію процесу управління ризиками, контроль та моніторинг ризиків [7, с. 13].

Створення внутрішньої нормативної бази є першочерговим етапом, який включає в себе місію, цілі, завдання роботи банку по управлінню ризиками, концепції управління окремими категоріями ризиків, створення профільних підрозділів управління ризиками.

Наступним етапом є класифікація ризиків і на цій основі їх ідентифікація, тобто проведення оцінки існуючих тенденцій, причинно-наслідкових зв'язків розвитку ринкових ситуацій.

Для вітчизняних банків основними ризиками є: кредитні ризики, ризик ліквідності, ринковий ризик, валютний, ризик зміни відсоткової ставки, операційний ризик, ризик репутації, юридичні ризики та ризики ліквідності [8, с. 6]. У посткризовий період множини ризиків банківських установ доповнюють валютні та фінансові ризики, які входять до групи спекулятивних ризиків, що за своєю сутністю пов'язані з можливістю отримання як позитивного, так і негативного результату їх дії.

Після ідентифікації слід проводити оцінку ризиків як кількісну, так і якісну. Якісна оцінка полягає у виявленні джерел ризику і тому потребує ґрунтовних знань та досвіду роботи. Кількісна оцінка визначається на основі методів: статистичного, методу експертних оцінок, імітаційного моделювання та VaR методу.

Організація процесу управління ризиками передбачає застосування наступних методів: відмови від ризику, мінімізації ризику, передачі ризику (хеджування, страхування та гарантії) [7, с. 10].

В сучасній практиці найбільш часто використовуваними із перерахованих методів є: страхування, хеджування та договори гарантії і поруки.

Страховання належить до методів передання ризику через укладення договору, в якому в ролі боржника виступає страхова компанія. Цей метод найчастіше використовується банками в Україні. Майже всі страхові компанії пропонують різні програми страхування, що дозволяють захистити банки від багатьох ризиків, пов'язаних з їх діяльністю.

Хеджування дозволяє банку ліквідувати як ризик, так і можливість отримання додаткового прибутку: якщо умови чи події будуть сприятливими з погляду

об'єкта хеджування, будь-який прибуток автоматично перекириватиметься збитками від інструменту хеджування. Взагалі хеджування – спосіб зниження ризику втрат, зумовлених несприятливими для продавців чи покупців коливаннями ринкових цін. Тому хеджування може бути застосоване лише до цінних ризиків. Такий метод хоч і є ефективним, але позбавляє прибутку, тому рідко використовується вітчизняними банками.

Одним із способів передавання банківських ризиків є укладення договорів гарантії та поруки. За договором поруки поручитель поручається перед кредитором боржника за виконання ним своїх зобов'язань. Порукою може забезпечуватися виконання зобов'язання частково або у повному обсязі. За гарантією банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником свого обов'язку. Гарант відповідає перед кредитором за порушення зобов'язання боржника.

Після вибору методів управління ризиками необхідно здійснювати контроль за ризиками, зокрема: виявлення ознак проблемності, формування управлінської звітності, дотримання лімітів тощо. Паралельно на всіх етапах ризик-менеджменту слід проводити моніторинг ризиків, який передбачає систему раннього реагування, аудиту ризиків тощо.

Слід зазначити, що основним принципом, який лежить в основі корпоративного ризик-менеджменту є єдиний і послідовний підхід щодо прийняття рішень в трьох сферах процесу управління:

- стратегічному плануванні (присутність на ринку, в напрямках діяльності, розширення / звуження присутності);
- ціноутворення на фінансові послуги;
- відповідальність та мотиваційність керівників функціональних підрозділів за прийняття рішень.

Для банків, як посередників фінансового ринку дані напрями визначають наступні основні функції:

- визначення схильності до ризику, тобто профілю ризику, як стратегічного напрямку присутності на ринку;
- управління профілем ризику у функціональних підрозділах (стратегія напрямів діяльності);
- створення інформаційної системи прийняття рішень для керівництва банку;
- впровадження системи оцінки результатів діяльності відповідальних осіб.

Формування схильності до ризику є не самоціллю, а необхідною умовою для визначення пріоритетних та стратегічних напрямів бізнесу. Однак, на практиці прийняття такого рішення є надзвичайно важким, адже якщо напрями бізнесу є рентабельними з врахуванням ризику, то вони вважаються і пріоритетними, проте одночасне їх здійснення в масштабах банку є недоцільним з огляду оптимальності масштабів діяльності.

Кожен напрям бізнесу характеризується власним “профілем ризику”, зокрема, обслуговування корпоративних клієнтів, фізичних осіб чи операцій на фондовому ринку. Тому, відмінності профілів ризику (ризик концентрації портфеля, ризик зниження рентабельності послуг тощо) потребує резервування цілком певного обсягу капіталу. Створення інформаційної системи прийняття рішень та оцінка результатів діяльності відносяться швидше за все до культури ризик-менеджменту організації, позаяк, корпоративна культура включає делегування

повноважень на низові рівні управління, мотивацію їх діяльності та інформованість зацікавлених осіб про політику організації в галузі управління ризиком. Але в основі корпоративної культури лежить принцип спільного відношення до ризику і відповідно до корпоративних цінностей та пріоритетів на основі достатньої компетенції основного персоналу, тобто його освіти та набутого досвіду.

На сьогодні значних успіхів в управлінні ризиками досягли потужні міжнародні банки, які першими зрозуміли необхідність і значення впровадження системи ризик-менеджменту для успішного розвитку кредитної установи в сучасних умовах [6, с. 36]

Отже, ризик-менеджмент можна розглядати як форму ділової відповідальності на всіх рівнях управління, нерозривно пов'язаною із основною діяльністю банку, в основу якого покладено кількісну оцінку сукупного ризику та його декомпозицію за окремими видами ризиків та напрямках діяльності.

Необхідність ризик-менеджменту викликана по-перше волатильністю валютних курсів та оптимізацією кредитного портфеля, а по-друге визначення ймовірності втрат при врахуванні даних видів ризиків.

Доцільність ризик-менеджменту в практичній площині визначається послідовним підходом щодо прийняття рішень в трьох сферах управління: стратегічному плануванні, в ціноутворенні на фінансові послуги, у відповідності та мотиваційності персоналу за прийняття рішень.

Поряд з цим, для забезпечення ефективного функціонування ризик-менеджменту потрібно створити інформаційну систему прийняття рішень та розробити систему оцінок результатів діяльності персоналу, що є основою ділової відповідальності за управління ризиками на всіх рівнях управління банком.

Список літератури

1. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 456с.
2. Банковский портфель-2 / отв. ред. Коробов Ю. И., Рубин Ю. Б., Солдаткин В. И. – М.: Соминтек, 1996. – 315 с.
3. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л. Г. Батракова. – М.: Логос, 1999. – 344 с.
4. Грабовый П. Г. Риски в современном би знесе / П. Г. Грабовый. – М.: Атлас, 1994. – 200с.
5. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 1999. – 112 с.
6. Іванілова О. А. Впровадження системи ризик-менеджменту в діяльність комерційних банків / О. А. Іванілова // Інвестиції: практика та досвід. – №7. – 2011. – С. 33-36
7. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування ризик-менеджменту України [Електронний ресурс] : затв. постановою Правління НБУ №361 від 02.08.2004 р. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf.
8. Методичні вказівки з інвестування банків «Система оцінки ризиків» : затв. Постановою Правління НБУ від 15.03.2004р.
9. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра. – 2002. – 472 с.
10. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
11. Севрук В. Т. Банковские риски / В. Т. Севрук. – М.: Дело, 1995. – 72 с.
12. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: ІОЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
13. Тэлман Л. Н. Риски в экономике: учеб. пособие для студ.

вузов / Л. Н. Тэпман ; Под ред. В. А. Швандара. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 379 с.

14. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. Управление и операции / В. М. Усоскин. - М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 1994. - 354 с.

15. Устенко О. Л. Теория экономического риска: монография / О. Л. Устенко - К.: МАУП, 1997. - 164 с.

РЕЗЮМЕ

Гуцал Игорь, Петриків Анна

Риск-менеджмент в системе управления банком

Рассмотрены теоретические и практические аспекты риск-менеджмента, очерчены ориентиры стратегического и корпоративного риск-менеджмента.

RESUME

Gutsal Igor, Petrykiv Anna

Risk Management in the management of bank

Theoretical and practical aspects of risk management have been considered. The guidelines of strategic and corporate risk management have been determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ ТА ЕЛЕКТРОННІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність та основні види електронних грошей в Україні, переваги та недоліки електронних грошей. Проведено аналіз основних їх систем.

Ключові слова: електронні гроші, електронні платіжні системи, Інтернет.

Сучасний бізнес швидко змінює традиційні форми розрахунків і починає опановувати мережу Інтернет. Це зумовлює появу та розвиток електронних платіжних систем і їх різноманіття. В Україні вони ще тільки започатковуються, що пояснюється слабким розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій та недосконалою нормативно-правовою базою. Але у найближчі роки треба очікувати швидкого розвитку на українському ринку електронного бізнесу і нових електронних платіжних систем, які є ще одним видом фінансових сервісів в Інтернеті. Електронні платіжні системи базуються на новій формі грошей – так званих “електронних грошах” (electronic money).

Аналіз наукових публікацій і практичних розробок показує, що дослідженню проблематики електронних грошей свої праці присвятили такі зарубіжні вчені, як А. Генкін, М. Кінг, С. Овсєнко, М. Порат, Б. Фрідмен, А. Шамраєв, Ф. Шостак та ін. Окремими дослідженнями щодо суті, ролі, значення та розвитку електронних грошей в Україні займалися українські фахівці: В. Задірака, В. Кравець, В. Крилова, О. Махаєва, В. Міщенко, А. Мороз, С. Олексюк, М. Савлук, М. Сенищ та інші. Однак детального дослідження, яке б охоплювало все коло питань щодо сутності електронних грошей, не проводилося.

Не дивлячись на те, що електронні гроші є найбільш простою і швидкою формою розрахунку, доступною практично в будь-якій країні світу, багато з користувачів не до кінця розуміють суть їх використання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану систем електронних грошей. Відповідно до поставленої мети, завданням дослідження є визначення сутності та основних видів електронних грошей, їх переваг та недоліків, здійснення аналізу сучасного стану та перспектив запровадження і використання в Україні.

Електронні гроші (electronic money, e-money) є однією з найважливіших економічних категорій сучасної науки про гроші, банки і кредит. У середині 90-х років вони почали активно вводитися в обіг електронними розрахунково-платіжними системами та іншими комерційними структурами, що функціонують у глобальній Інтернет-мережі в режимі реального часу (on-line). На сьогодні немає визнаного у світі визначення електронних грошей, яке б однозначно розкривало їх економічну та правову сутність.

У монографії “Комп'ютерні гроші. Проблеми розвитку і організаційної політики електронних платіжних систем”, яка вийшла ще в 1983 році у Франкфурті-на-Майні [9], наводиться широке поняття

комп'ютерних грошей, класифікаційною ознакою яких є спосіб здійснення переказу грошових засобів, а саме способом передачі електронних імпульсів між суб'єктами господарювання. Такий широкий підхід до сутності поняття комп'ютерних грошей об'єднував будь-які безпаперові технології переказу засобів, передусім, кредитні картки і будь-які платіжні системи, а також системи передачі фінансової інформації

У документі Європейського центрального банку 1998 року “Звіт про електронні гроші” пропонується таке визначення: електронні гроші – це грошова вартість, яка зберігається в електронному вигляді на технічному пристрої і може широко використовуватися для здійснення платежів підприємствам іншим, ніж емітент, без необхідності використання при цьому банківських рахунків, але яка діє як наперед оплачений інструмент на пред'явника [11, с. 39].

У країнах Європейського Союзу правове визначення терміна “електронні гроші” надане статтею 1 Директиви Європейського Парламенту і Ради 2000/46/ЄС від 18.09.2000 про започаткування та здійснення діяльності установами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними. Під електронними грошима слід розуміти грошову вартість, представлену як вимогу до емітента, яка: зберігається на електронному пристрої; емітується при отриманні коштів у кількості не меншій, ніж емітована грошова вартість; приймається як засіб платежу установами іншими ніж емітент [8].

Банком міжнародних розрахунків (2004 р.) наводиться наступне визначення: електронні гроші – вартість, яка зберігається або наперед оплачений продукт, в якому записано про наявність грошових засобів або вартість, що записана на електронному пристрої, який знаходиться у володінні споживача [6].

Американський економіст Френк Шостак визначає їх як спосіб зберігання інформації про бухгалтерські проводки. Вони не можуть мати власної купівельної спроможності і самі собою не можуть бути грошима. Будь-який об'єкт перед тим, як стати грошима, повинен попередньо мати ринкову вартість. Це робить неможливим на ринку випуск грошей ким завгодно (в тому числі електронних грошей), тим більше що останні не є новою формою, що замінила попередні, вони – новий спосіб застосування чинних грошей для здійснення угод. Хоча нова технологія і дозволяє збільшувати час обороту електронних “банкнот”, рано чи пізно вони будуть пред'явлені емітенту для погашення готівкою [6].

Американські спеціалісти Р. Калакота і А. Уінстон

пропонують більш розгорнуте визначення: “електронні гроші – це нова концепція платіжних систем on-line, яке поєднує зручність комп’ютера з безпекою і конфіденційністю (privacy), які дають паперові гроші. Електронні гроші замінюють готівку як засіб платежу споживчих електронних платежів” [10]. На їхню думку ЕГ виконують дві основні функції: засобу обігу і засобу збереження вартості.

Згідно з білоруським банківським законодавством, під електронними грошима розуміють одиниці вартості, що зберігаються в електронному вигляді на програмно-технічному пристрої, які приймаються як засіб платежу при здійсненні розрахунків і які виражають суму зобов’язань емітента перед держателем щодо погашення електронних грошей [4]. Це визначення виражає три складові поняття “електронні гроші” – економічну, технічну та юридичну. З економічної точки зору, це міра вартості та засіб платежу. Те, що електронні гроші – одиниці вартості, є їх найбільш інтегральною та найбільш “грошовою” ознакою. З технологічної точки зору, ЕГ зберігаються в електронному вигляді на програмно-технічному пристрої і недоступні безпосередньому фізичному сприйняттю. В контексті білоруського законодавства електронні гроші є зобов’язанням емітента, з яким кореспондує право вимоги власника електронних грошей щодо їх погашення, тобто обміну на звичайні готівкові або безготівкові гроші [6]. Отже, електронним грошам властиве внутрішнє протиріччя – з одного боку, вони є засобом платежу, з іншого – зобов’язанням, яке підлягає виконанню у звичайних (не електронних) грошах.

Відповідно до статей 7, 40, 56, 67 Закону України “Про Національний банк України”, статей 9, 10, 12 Закону України “Про платіжні системи та переказ коштів в Україні” та з метою удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності, що пов’язана з випуском та обігом електронних грошей в Україні, а також здійснення моніторингу за такою діяльністю Правління Національного банку України постановою від 04.11.2010 № 481 затвердило нову редакцію Положення про електронні гроші в Україні.

Положення встановлює вимоги Національного банку України до суб’єктів здійснення випуску, обігу та погашення електронних грошей, а також до систем електронних грошей в Україні.

Норми Положення розроблені з урахуванням вимог Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи 2009/110/ЄС від 16.09.2009 про започаткування та здійснення діяльності емітентів електронних грошей, а також пруденційний нагляд за такою діяльністю.

Вимоги Положення не поширюються на діяльність осіб, які здійснюють випуск та/або обслуговування таких наперед оплачених карток одноцільового використання: дисконтних карток торговців, карток автозаправних станцій, квитків для проїзду в міському транспорті тощо, які приймаються як засіб платежу виключно їх емітентами.

Положенням визначено, що електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов’язанням емітента [3].

Основна перевага електронних грошей перед звичайними безготівковими розрахунками – надзвичайно низька вартість транзакцій, особливо внутрішніх. До переваг електронних грошей можна також зарахувати анонімність їхнього використання

порівняно з наявними засобами, а також дуже просте входження в систему. Придбати смарт-картку і одержувати чи відправляти платежі можна практично миттєво. Це перевага загалом і привела до широкого поширення електронних грошей, у тому числі й в Україні. Ще одна значна перевага електронних грошей у тім, що майже всі операції з ними відбуваються в режимі он-лайн і вимагають дуже мало часу. Час здійснення зовнішніх платежів визначається тільки швидкістю роботи платіжної системи.

В Україні електронні гроші займають особливе становище, тому що в зв’язку з дуже низьким рівнем поширення персональних банківських послуг на сучасний момент, електронні гроші є єдиним використовуваним способом безготівкових розрахунків для дуже великої кількості людей.

Електронні платіжні системи в Україні проходять бурхливий процес зростання. Їх нині налічується близько десятка, але найактивніші – Web-Money Transfer та Інтернет.Гроші (на технології PayCash). Електронні гроші системи Web-Money Transfer приймають 300 інтернет-магазинів, а розрахунки у системі Інтернет. Гроші виконують понад 90 інтернет-магазинів.

Система Webmoney Transfer створювалася спеціально для мережі Інтернет, вона має універсальну гнучку структуру, що забезпечує роботу з будь-якими товарами. Вона надає можливість будь-якому користувачеві мережі Інтернет здійснювати безпечні готівкові розрахунки в реальному часі. Клієнтами системи є продавці і покупці товарів і послуг. За допомогою WebMoney Transfer можна здійснювати миттєві транзакції, пов’язані з передачею майнових прав на будь-які online-товари і послуги, створювати власні web-сервіси і мережеві підприємства, проводити операції з іншими учасниками, випускати і обслуговувати власні інструменти.

Кожен, хто реєструється в системі Webmoney, отримує електронний гаманець. Для доступу до нього необхідно встановити програму WM Keeper Classic або ж працювати через веб інтерфейс WM Keeper Light, використовуючи при цьому захищене з’єднання. У системі діють кілька електронних валют, які еквівалентні “паперовим” грошам. Серед них WMZ (долар США), WMR (російський рубль), WMU (українська гривня).

WMU – позначення електронних грошей, номінованих у гривнях. Їх емітує компанія “Українське гарантійне агентство” (м. Київ), що представляє в Україні платіжну систему Web-Money Transfer.

Використання WMU дає змогу українським покупцям та продавцям:

- спростити і легалізувати облік товарів та послуг, проданих за WebMoney;
- проводити WMU-операції через бухгалтерську звітність;
- швидко, зручно і недорого ввести і вивести електронні гроші.

Способів поповнити або перевести в готівку кошти в Webmoney існує досить багато: обмінні пункти, електронні кіоски, інтернет-сервіси обміну валют.

При здійсненні електронного переказу грошей з користувача стягується комісія в розмірі 0,8%, але не менше одного centa. Комісія знімається з гаманця додатково, а кореспондент (одержувач) отримує зазначену суму повністю.

Всі платежі в системі Webmoney безвідкличні, що, по суті, зводить до нуля шанси повернути свої гроші, якщо

вони були відправлені не за адресою. Навіть функція арбітражу, яка дозволяє поскаржитися на несумлінного користувача і заблокувати його гаманець, далеко не завжди вирішує проблему. Адже переводячи кошти через банк, операцію можна оскаржити, нехай це і займе чимало часу.

За допомогою Інтернет.Гроші можна здійснювати різні фінансові операції в Україні: робити покупки у вітчизняних інтернет-магазинах, сплачувати комунальні платежі та послуги мобільного зв'язку тощо. Виведення грошей з системи і поповнення рахунку не є складним завданням – сервісів, що надають подібні послуги, вистачає як в інтернеті, так і оффлайн.

Щоб почати користуватися сервісом, достатньо встановити програму Інтернет.Гаманець (вона не прив'язана до конкретного комп'ютера, тому легко переноситься на знімних пристроях), яка просить придумати логін і пароль, а також генерує електронний підпис.

Вартість кожної операції усередині системи коливається від 0 до 0,5% від загальної суми транзакції.

Система Інтернет.Гроші, як і Webmoney, вимагає введення коштів, для чого буде потрібно купувати спеціальну картку або ваучер на 10-1000 грн, вартість яких на 3-5 грн більше номіналу.

Інтернет.Гроші теж повністю знімає з себе відповідальність за шахрайство, а це позбавляє шансів довести що-небудь у випадку крадіжки коштів з гаманця. Та й сам пароль при його втраті відновити не можна: доведеться заводити новий гаманець.

Недоліки електронних грошей деякою мірою є продовженням їхніх достоїнств. Основний полягає в тому, що емісія електронних грошей гарантується винятково емітентом, держава не дає ніяких гарантій збереження їхньої платоспроможності. Це приводить до того, що електронні гроші не рекомендується використовувати для здійснення великих платежів, а також для нагромадження істотних сум протягом тривалого часу. Тобто електронні гроші - в першу чергу платіжний, а не накопичувальний засіб. Інший недолік у тому, що електронні гроші існують тільки у тій системі, у межах якої вони емітовані. Крім того, електронні гроші не є загальноприйнятим платіжним засобом, обов'язковим до прийому. Переказ засобів з однієї системи електронних грошей в іншу може бути досить незручною і дорогою операцією, він обходиться істотно дорожче, ніж переказ усередині системи. Ще одна серйозна проблема – шахрайство. Власники часто помічають втрату грошей не відразу, тому у шахраїв залишається достатньо часу, щоб використовувати картку.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що емітентами електронних грошей є системи, які здійснюють організацію Інтернет-транзакцій; системи емісії електронних грошей бувають мінімум двох видів: ті, які емітують електронну готівку відразу по надходженню реальних грошей на банківський рахунок системи, і ті, які здійснюють емісію тільки при і на період проходження платежу; швидкість оборотності електронних грошей є найвищою на сьогоднішній день.

Список літератури

1. Директива 2009/110/ЄС Європейського Союзу від 16 вересня 2009 р. щодо започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЄС та 2006/48/ЄС, та скасовує Директиву 2000/46/ЄС [Електронний ресурс] http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=179&lang=uk

2. Льницька Н. Аналіз світового ринку електронних грошей / Н. Льницька // Вісник НБУ. – №4. – 2010. – С.31-36.
3. Положення про електронні гроші в Україні, затв. постановою Правління НБУ від 04.11.2010 № 481.
4. Правила осуществления операций с электронными деньгами, утвержденные постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 26.11.2003 № 201 (в редакции постановления Правления Национального банка Республики Беларусь 16.02.2007 № 52).
5. Савлук М. Електронні гроші: сутність та порівняльний аналіз якісних властивостей // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 10-14.
6. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10 / [Сениц П. М., Кравець В. М., Міщенко В. І., Махаєва О. О., Крилова В. В., Гришук Н. В.] – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 145 с.
7. A glossary of terms used in payments and settlement systems, BIS, 2003. - p.51.
8. Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council of 18 September 2000 on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions // http://europa.eu.int/eurlex/pr/en/oj/dat/2000/l_275/l_27520001027en00390043.pdf.
9. Godschalk Hugo T.C. Computergeld. Entwirungen und ordnungspolitische Probleme des elektronischen Zahlungsverkehrsystems. Frankfurt / M., 1983. S. 53 ff.
10. Kalakota R., Whinston A. Frontiers of electronic commerce. Reading, Minn., 1996. P. 306—307.
11. Report on electronic money, ECB, 1998, <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/emoneyen.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Давыдовская Галина

Електронные деньги и электронные платежные системы в Украине

Рассмотрена сущность и основные виды электронных денег в Украине, преимущества и недостатки электронных денег. Проведен анализ основных их систем.

RESUME

Davydov's'ka Galyna

Electronic money and electronic payment systems in Ukraine

The essence and the main types of electronic money in Ukraine are considered, the advantages and disadvantages of electronic money are defined. The analysis of their main systems has been carried out.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Наталія ДЄЄВАкандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і господарського права,
Донецький національний технічний університет**Наталія МИХАЙЛОВА**аспірантка,
Донецький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У МАШИНОБУДУВАННІ

Стаття присвячена корпоративним відносинам у машинобудівній галузі. Визначено особливості останніх та заходи подолання корпоративних конфліктів.

Ключові слова: корпоративні відносини, корпоративні конфлікти, акціонерне товариство, машинобудування.

Машинобудування є тією галуззю промисловості, яка становить основу сучасної економіки як України, так і інших країн світу. Його продукція забезпечує різні сфери народного господарства, що уможливує їх механізацію і автоматизацію, створює умови для зростання продуктивності праці і розвитку науково-технічного прогресу.

Незважаючи на позитивні тенденції в машинобудівній галузі, інвестиційна привабливість її постійно зменшується. За даними Держкомстату України інвестиційна привабливість переробної промисловості у 2010 році порівняно з 2009 роком погіршилась і склала 86,6% до попереднього року [1]. Наслідком цієї ситуації є неможливість технічного переоснащення машинобудівних підприємств, зниження їх інноваційної активності та нераціональне використання наявних ресурсів. Серед основних причин, що призводять до зниження інвестиційної привабливості, є наявність корпоративних конфліктів, які виникають під час управління підприємством чи при розподіленні контролю над ним. Тому значної актуальності набуває визначення особливостей корпоративних відносин в машинобудуванні.

Вагомий внесок у дослідження корпоративних відносин зробили такі зарубіжні вчені: А. Берлі, Є. П. Губін, А. Демб, Т. Г. Долгопятова, П. Друкер, К. Мейер, Г. Мінз, М. Хессель та ін. Серед вітчизняних дослідників процесів корпоративних відносин відомі напрацювання А. Воронкової, В. Євтушевського, Д. Задихайла, Т. Зайцевої, О. Кібенко, Ю. Лупенка, М. Маліка, Г. Назарової, О. Попова, А. Радигіна, С. Румянцева та ін.

Кожний з названих вчених, відповідно до своїх наукових інтересів і різної глибини дослідження, присвячував свої наукові праці різним аспектам корпоративних відносин, проте особливості цих відносин у машинобудівній галузі залишаються малодослідженими, що вимагає додаткового вивчення.

Метою нашої статті є аналіз корпоративних відносин у машинобудуванні і розробка практичних рекомендацій для усунення корпоративних конфліктів.

Важливість машинобудівної галузі підтверджується тим фактом, що в економічно розвинених країнах на її частку припадає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (в Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї –

35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8-10 років. При цьому частка продукції машинобудування в ВВП країн Євросоюзу складає 36-45%, в США – 10%, в Росії – 18%. Частка машинобудівної галузі в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП складає близько 12%. [2]

Останнім часом відстежується покращення стану переробної промисловості України. На підприємствах машинобудування випуск промислової продукції у 2010 році збільшився на 34,5%, у тому числі на підприємствах із виробництва залізничного рухомого складу – на 132,2%, машин та устаткування для сільського та лісового господарства – на 66,4%, для добувної промисловості й будівництва – на 37,8%, машин та устаткування для металургії – на 33,9%, апаратури для радіо, телебачення та зв'язку – на 17,8%, електричних машин та устаткування – на 25,7%, контрольно-вимірювальних приладів – на 12%, автомобільного транспорту – на 25,7%. У 2010р. вироблено 4,8 тис. тракторів для сільського та лісового господарства, 1,1 тис. верстатів для оброблення дерева, 75,3 тис. легкових автомобілів, 2,7 тис. автобусів. [3] Зазначимо, що обсяг реалізованої продукції в машинобудівній галузі за січень-грудень 2010 року склав 101819,4 млн. грн. чи 11,4% до всієї реалізованої продукції промисловості України [4], що на 27921,4 млн. грн. більше відносно попереднього року (в 2009 році обсяг реалізованої продукції в машинобудуванні склав 73898,0 млн. грн., чи 11,1% до всієї реалізованої продукції промисловості України [5]).

Стан машинобудування перш за все впливає на стратегію економічного розвитку країни. Основним завданням залишається підвищення ефективності машинобудівної галузі шляхом створення сучасного технологічного оснащення і можливості виходу на світовий ринок, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств цієї галузі. Однак інноваційна активність машинобудування залишається недостатньою. Лише близько 14% підприємств проводять інноваційну діяльність, хоча працює значна кількість наукових та конструкторських організацій [6, с. 157]. Зазначена ситуація є результатом відсутності фінансування внаслідок низької інвестиційної привабливості. Тому доцільно розглянути основні причини вказаних вище явищ.

Результатом встановлення ринкових відносин в

Україні стало формування корпоративного сектора як наслідок процесу приватизації державних підприємств. Найпоширенішою формою корпоративної власності на сучасному етапі є акціонерне товариство (далі – АТ). Так у структурі машинобудівних підприємств 63% належить відкритим (публічним) акціонерним товариствам, 31% – закритим (приватним) акціонерним товариствам, лише 5% – товариствам з обмеженою відповідальністю та 1% – іншим корпоративним підприємствам [7, с. 7].

Однак недостатній рівень розвитку національного фондового ринку та недосконалість корпоративного законодавства неминуче провокують загострення корпоративних конфліктів. Під останніми розуміється результат суперечності інтересів учасників корпоративних відносин, різноспрямованості дій щодо прийняття та реалізації протилежних стратегічних рішень [8, с. 19; 9, с. 50].

Делегуючи повноваження найманим менеджерам, акціонери позбуваються можливості отримувати достовірну інформацію про діяльність АТ, а менеджери, переслідуючи власні інтереси, намагаються максимізувати особисту користь. Як результат зазначеного вище – порушення прав акціонерів. Протягом 2010 року до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку надійшло на розгляд 3733 письмових звернень від фізичних осіб щодо порушення їх прав та законних інтересів на ринку цінних паперів, що на 6% більше порівняно із 2009 роком. Під час особистого прийому було розглянуто питання понад 1505 громадян. З урахуванням колективних звернень, які складають 2,7 %, до Комісії у 2010 році звернулося 5758 громадян. Майже 78% звернень, що надійшли до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, складають скарги міноритарних акціонерів на діяльність АТ. Типовими порушеннями прав акціонерів, як і в попередні роки, залишаються наступні:

- порушення права на рівне ставлення до всіх акціонерів;
- порушення права на участь в управлінні товариством;
- порушення права на отримання інформації про діяльність акціонерного товариства;
- невиконання зобов'язань за цінними паперами, передбачених умовами їх розміщення;
- порушення прав акціонерів під час додаткового випуску акцій [10].

Результатом корпоративних конфліктів є невтішна тенденція скорочення АТ. Тільки протягом 2006-2009 рр. кількість АТ в Україні скоротилась на 9,65%, у тому числі відкритих акціонерних товариств – на 12,99%. Інтенсивне зменшення (на 8,92%) числа АТ у 2006-2009 рр, у тому числі відкритих акціонерних товариств, на 10,19%, відбулося також у переробній промисловості, що переконливо підтверджує негативний вплив корпоративних конфліктів на вітчизняний корпоративний сектор [11, с. 1].

За даними агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України проаналізуємо стан корпоративного управління в деяких машинобудівних підприємствах (табл. 1) [12].

На підставі даних таблиці 1 видно, що є значні порушення прав акціонерів. Насамперед це стосується ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда», де загальні збори акціонерів взагалі не проводились протягом трьох років, що є грубим порушенням ч. 2, ст. 32 закону України «Про акціонерні товариства» (далі – ЗУ «Про АТ») [13]. Зазначена стаття

передбачає обов'язкове проведення загальних зборів акціонерів щороку.

Слід звернути увагу на склад наглядової ради. Згідно з ч.1, ст. 51 ЗУ «Про АТ» остання у АТ є органом, що здійснює захист прав акціонерів товариства і в межах компетенції контролює та регулює діяльність виконавчого органу. З таблиці 1 видно, що у склад наглядової ради ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда» входять тільки акціонери, які володіють більше ніж 10% акцій товариства. Така ситуація може провокувати порушення прав міноритарних акціонерів, оскільки мажоритарні власники акцій схильні переслідувати тільки свої інтереси, які можуть не враховувати права та інтереси дрібних власників.

Визначальним моментом у функціонуванні товариства є зацікавленість наглядової ради підприємства в дотриманні головної мети АТ та прав акціонерів, однак існує імовірність змови наглядової ради з менеджментом підприємства. Вирішенням цього питання є створення дієвого механізму стимулювання наглядової ради та виконавчого органу. Як бачимо, в жодному з розглянутих підприємств, винагорода наглядовій раді не виплачується, що може мати негативні наслідки.

Дієвим механізмом захисту прав акціонерів є обрання ревізійної комісії (ревізора) в АТ. Завданням цього органу є проведення перевірки фінансово-господарської діяльності АТ. На підставі наведених даних видно, що в ПАТ «Краматорський завод важкого верстатобудування» відсутній зазначений орган, що є порушенням ч.1, ст.73 ЗУ «Про АТ».

Положення щодо обрання внутрішнього аудитора в ЗУ «Про АТ» не передбачено, однак, виходячи з того, що його функціями є перевірка фінансово-господарської діяльності АТ, то недоцільно обирати його виконавчим органом. У ВАТ «Петровський машинобудівний завод» та в ПАТ «Краматорський завод важкого верстатобудування» виконавчий орган сам обирає внутрішнього аудитора, що може впливати на об'єктивний результат перевірки діяльності товариства.

Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України окремо виділяє договори, щодо яких існує конфлікт інтересів [12]. Як бачимо, тільки в ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда» і в ПАТ «Дружківський машинобудівний завод» запроваджено орган, який затверджує вказані договори, в інших підприємствах це не передбачено, що може ускладнювати рішення корпоративних конфліктів.

Ст. 70 ЗУ «Про АТ» містить положення про дії стосовно значних правочинів (від 10 до 25 % вартості активів), згідно з яким рішення про них приймаються наглядовою радою. Статутом можуть бути передбачені і додаткові умови віднесення до значного правочину. Це положення є дієвим механізмом захисту прав акціонерів, оскільки при управлінні поточною діяльністю АТ обмежує виконавчий орган у діях і вимагає від нього дотримання інтересів товариства. Як бачимо, майже всі підприємства, окрім ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда», мають положення щодо укладання договорів на значну суму.

Вагомим недоліком розглянутих підприємств є відсутність положення про конфлікт інтересів та кодексу (принципів, правил) корпоративного управління, що сприяє порушенню прав акціонерів та виникненню корпоративних конфліктів.

На підставі розглянутих особливостей

Таблиця 1. Інформація про стан корпоративного управління

Критерії оцінки	Підприємства				
	ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда»	ВАТ «Петровський машинобудівни й завод»	ВАТ Рутченківськи й завод «Гормаш»	ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»	ПАТ «Краматорський завод важкого верстатобудування»
Кількість загальних зборів:					
2008	0	1	1	1	1
2009	0	2	1	1	1
2010	0	1	1	1	1
Склад наглядової ради:					
- разом	5	3	3	2	4
- кількість представників акціонерів, що працюють у товаристві	0	0	1	0	0
- кількість представників держави	5	0	0	0	0
- кількість представників акціонерів, що володіють більше 10% акцій, менше 10% акцій	5 0	0 3	1 2	1 1	0 4
- кількість представників акціонерів – юр. осіб	5	0	1	2	4
Розмір винагороди членів наглядової ради:					
- фіксована сума	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні
- % від чистого прибутку	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні
- у вигляді цінних паперів	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні
- не отримують винагороди	Так	Так	Так	Так	Так
Наявність ревізійної комісії	Так	Так	Так	Так	Ні
Кількість членів ревізійної комісії	1	1	3	1	0
Орган, який затверджує внутрішнього аудитора	Аудитора не передбачено	Виконавчий орган	Наглядова рада	Наглядова рада	Виконавчий орган
Орган, який затверджує договори, щодо яких існує конфлікт інтересів	Загальні збори акціонерів Виконавчий орган	Не передбачено	Не передбачено	Наглядова рада	Не передбачено
Положення, яке обмежує повноваження виконавчого органу щодо договорів, враховуючи їх суму	Не передбачено	Так	Так	Так	Так
Положення про конфлікт інтересів	Не передбачено	Не передбачено	Не передбачено	Не передбачено	Не передбачено
Кодекс (принципи, правила) корпоративного управління	Не передбачено	Не передбачено	Не передбачено	Не передбачено	Не передбачено

корпоративних відносин в машинобудуванні на прикладі п'яти підприємств можна запропонувати такі заходи подолання корпоративних конфліктів:

- вдосконалення корпоративного законодавства і впровадження дієвих механізмів його дотримання;
- створення механізму стимулювання виконавчого органу та наглядової ради;
- прийняття закону України «Про принципи корпоративного управління та контролю», який би забезпечив обов'язкове впровадження цих принципів в діяльність АТ;

– розробка дієвого механізму відповідальності виконавчого органу перед власниками АТ та товариством.

Таким чином, корпоративні відносини в машинобудуванні ускладнюються наявністю корпоративних конфліктів, що вимагає впровадження дієвих заходів їх усунення та попередження.

Перспективою подальших досліджень є проведення аналізу системи стратегічного та оперативного корпоративного контролю в машинобудуванні.

Список літератури

1. Державний комітет статистики України // Експрес-випуск. – 14.0.2011. – №85. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.
2. Машиностроение Украины: текущие тенденции // МИНПРОМ. – 17.10.2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minprom.ua/page2/news755.html>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.
3. Соціально-економічне становище України за 2010 рік: Повідомлення Державного комітету статистики України – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.
4. Державний комітет статистики України // Експрес-випуск. – 28.01.2011. – №21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.
5. Державний комітет статистики України // Експрес-випуск. – 28.01.2010. – №20. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.
6. Пахомова, С. В. Аналіз стану машинобудівних підприємств України та можливі стратегії їх розвитку / С. В. Пахомова // Прометей. – 2009. – №2 (29). – С. 155-159.
7. Мілявський М. Ю. Управління машинобудівним підприємством на основі механізму корпоративного контролю і внутрішнього аудиту: автореф. дис. ...канд. екон. наук: 08.00.04 / Михайло Юрійович Мілявський; Донецький унів. економіки та права – Захист 10.06.2010. – Донецьк, – 2010. – 20 с. – Бібліогр.: с. 16-18.
8. Губин Е. П. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе: Практическое пособие / Е. П. Губин. – М.: Юристъ. – 1999. – 248 с.
9. Філіпович Т. Г. Механізм корпоративного контролю та причини виникнення корпоративних конфліктів / Т. Г. Філіпович // Економіка розвитку. – 2007. – №1 (41). – с. 50-52.
10. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку Захист прав інвесторів / ДКЦПФР. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/investorsrights>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.
11. Попов О. Є. Формування системи корпоративного управління акціонерними товариствами машинобудування: автореф. дис. ...док. екон. наук: 08.00.04 / Олександр Євгенійович Попов; Харківський нац. економ. універ. – Захист 25.03.2010. – Харків, – 2010. – 36 с. – Бібліогр.: с. 30-34.
12. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: Інформація про стан корпоративного управління // SMIDA. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/search>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.
13. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Дата доступу: жовтень 2011 року.

РЕЗЮМЕ

Деева Наталия, Михайлова Наталья

Особенности корпоративных отношений в машиностроении

Статья посвящена корпоративным отношениям в машиностроительной отрасли. Определены особенности корпоративных отношений в машиностроении мероприятия по преодолению корпоративных конфликтов.

RESUME

Dyeyeva Natalia, Mykhailova Natalia

Features of corporate relations in mechanical engineering

Article is devoted to corporate relations in machine-building branch. Features of corporate relations in mechanical engineering of action for overcoming of corporate conflicts are defined.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

ТЕХНОЛОГІЇ XBRL ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню проблем подання фінансової звітності в єдиному цифровому форматі, в результаті чого розглянуто доцільність застосування розширюваної мови бізнес-звітності XBRL. Особливу увагу зосереджено на перевагах впровадження цієї технології для різних груп користувачів. Запропоновано шляхи удосконалення технології електронного звітування.

Ключові слова: технологія XBRL, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, таксономія, реальний документ.

Сучасний етап розвитку економіки характеризується процесами глобалізації та інтеграції. В умовах ринкової економіки попит на фінансову інформацію дуже високий. На сьогодні прийняття більшості ділових рішень потребує певної інформаційної підтримки. Зазвичай джерелом інформації є фінансова звітність підприємства, яка забезпечує різноманітні інформаційні потреби її користувачів.

Ефективне функціонування кожного підприємства безпосередньо залежить від його інформаційної системи, адже вона забезпечує функціонування системи обліку, яка перетворює вихідні дані про діяльність підприємства на економічну інформацію, що обробляється та узагальнюється у фінансових звітах. Якість фінансових звітів впливає на економічні рішення щодо подальшої роботи підприємства та підкреслює важливість правильної організації системи обліку, яка б забезпечувала найбільшу точність та повноту інформації.

У працях вітчизняних науковців питання, пов'язані із формуванням і поданням фінансової звітності підприємства, на сьогодні є достатньо актуальними. Ці проблеми розглядали такі вчені, як Ф. Ф. Бутинець, О. М. Петрук [2], Л. В. Чижевська [1]. Зазначимо, що більшість дослідників детально розглядають класифікацію звітності і методи її формування за допомогою систем бухгалтерського обліку, в той час, як питання формату звітної інформації і методики надання її користувачам не стали предметом наукового зацікавлення. Зарубіжні дослідники, такі, як С. Діпіаза, Р. Екклз [3], К. Хоффман, К. Стренд [4] розглядають електронні формати звітності та способи її передачі засобами Інтернет як найбільш перспективні напрямки розвитку фінансової звітності.

Мета дослідження полягає у розробці рекомендацій із впровадження XBRL - мови бухгалтерської і фінансової звітності. Для досягнення мети були поставлені завдання: проаналізувати важливість подання фінансової звітності в єдиному цифровому форматі; висвітлити сучасний стан та перспективи автоматизації бухгалтерського обліку для різної групи користувачів.

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [5, с. 520-523]. У ній відображено узагальнені і взаємопов'язані показники

про стан та використання основних та оборотних засобів, про джерела формування цих засобів, фінансові результати і напрямки використання прибутку. Також фінансова звітність – це сукупність способів та прийомів узагальнення облікових даних, які є коротким витягом з поточного обліку, що відображає зведені дані про стан та результати діяльності підприємства та його підрозділів за звітний (обліковий) період.

Основне призначення фінансової звітності – надати внутрішнім і зовнішнім користувачам правдиву, достовірну інформацію про майновий та фінансовий стан підприємства, про фінансові результати та ефективність господарювання за звітний період [5, с. 527-528]. Базуючись на даних бухгалтерського обліку як системи суцільного, безперервного і суворо документального оформлення господарських процесів, фінансова звітність певною мірою відображає і дозволяє оцінити результати діяльності, прогнозувати напрямки підвищення ефективності господарювання і пропонувати необхідні для управління рішення.

На сьогодні у світі сформувалась потреба в створенні єдиного стандарту подання фінансової звітності в цифровому форматі. Ефективним вирішенням цієї проблеми стало застосування у процесі складання фінансової звітності розширюваної мови бізнес-звітності XBRL (Extensible Business Reporting Language).

XBRL – це відкритий стандарт для подання фінансової звітності в електронному вигляді. Вона входить до групи мов, які базуються на мові XML – Extensible Markup Language (розширювана мова розмітки). Мова XML – це набір загальних синтаксичних правил, призначених для зберігання та обробки структурованих даних, їх обміну між програмами та всередині Інтернет-мережі. Також XML є базою для створення на його основі більш спеціалізованих мов, наприклад: RETML – в області нерухомості, а NewsML – в області засобів масової інформації. [6]

Важливим є те, що XBRL не задає нові стандарти обліку, вона намагається стандартизувати теги, які використовуються при складанні звітності так, щоб звітність різних підприємств легше було порівнювати та аналізувати.

Завдяки своїм властивостям XBRL дозволяє здійснювати автоматичний обмін фінансовою інформацією між різним програмним забезпеченням, яке взаємодіє за допомогою різних інформаційних мереж, у тому числі за допомогою Інтернету.

Використання XBRL як єдиного формату публікації в Інтернеті дозволяє швидко знаходити необхідні фрагменти фінансової інформації, в тому числі за допомогою інтелектуальних агентів.

Двома ключовими поняттями в стандарті XBRL є таксономія та реальний документ.

Таксономія – це спосіб опису формальних вимог до звіту, відтвореного у форматі XBRL. На сьогодні формально розроблені таксономії для торговельних і промислових підприємств, що формують звітність

відповідно до стандартів US GAAP і МСБО. Коли таксономія узгоджена, вона накладається на дані і результат називають реальним документом, що містить позначені дані.

У XBRL фінансова звітність не розглядається як текстовий блок. Фінансові дані мають свої теги, завдяки чому вони можуть бути легко оброблені комп'ютерами. Сукупність тегів XBRL і є таксономією. Наочно структура таксономії зображена на рис. 1. [7].

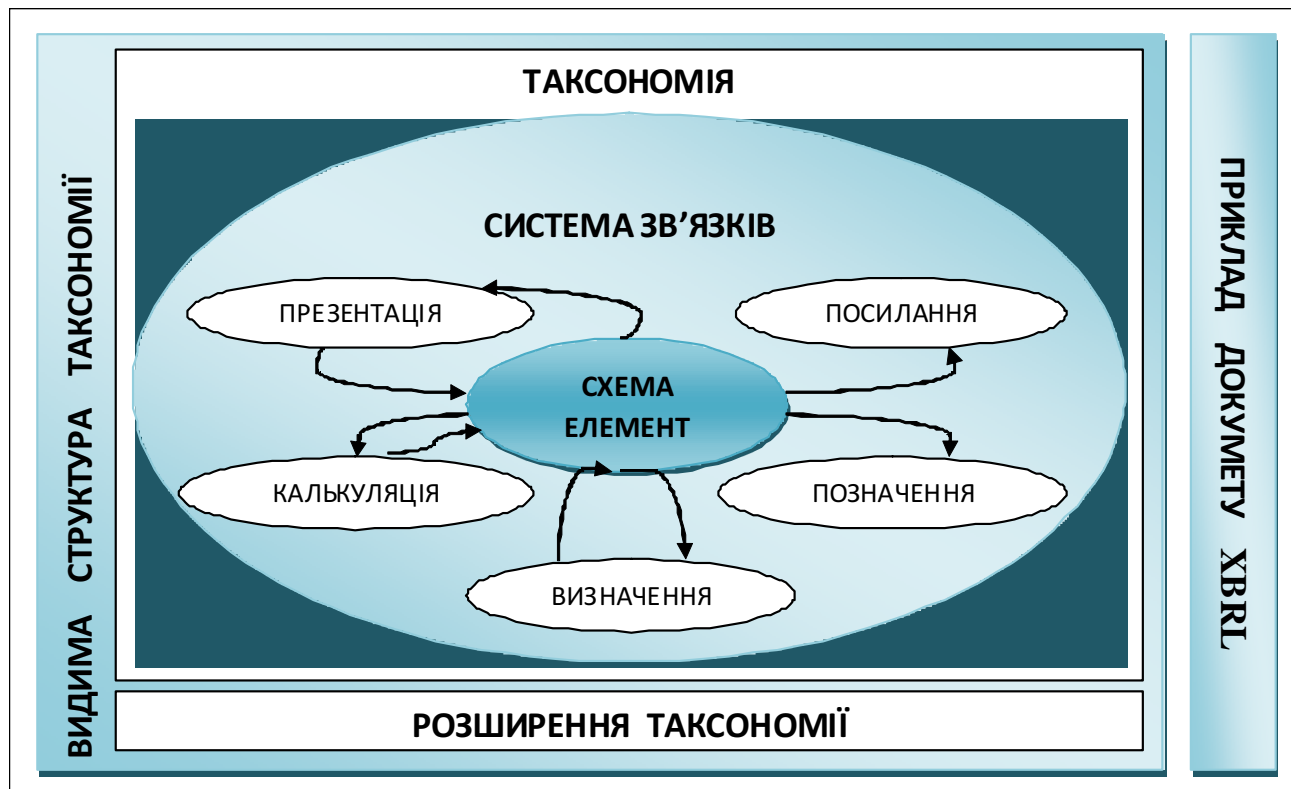


Рис. 1. Структура таксономії XBRL

Мова XBRL є розширюваною, тому будь-який необхідний для організації фінансової звітності тег може бути доданий у словник XBRL. Такими необхідними тегами можуть бути, наприклад, специфічні статті у звітах, які відрізняються відповідно до стандартів звітності кожної країни. [8]

Необхідність впровадження XBRL пояснюється декількома факторами. По-перше, на фінансових та економічних ринках зростають вимоги зовнішніх користувачів до прозорості, обсягів та швидкості подання звітів. По-друге, внаслідок частішої зміни вимог до звітності та світової переорієнтації на Міжнародні стандарти фінансової звітності, зростає необхідність у складанні звітності в електронному форматі, який міг би бути швидко реструктурований відповідно до потреб будь-якого користувача.

До створення формату XBRL фінансові звіти поширювались серед користувачів в інтерактивних цифрових форматах (сторінки в Інтернет-мережі), додатках (MS Word, Adobe Acrobat) або на папері, тобто не були оригінальними. В усіх трьох випадках для використання звітів у своїх цілях користувачі повинні були спочатку обробити їх, перетворивши на електронний документ, і тільки після цього мали змогу працювати з ними. З появою XBRL процес фінансового звітування значно вдосконалюється. Перш за все, підвищується загальна якість та надійність даних,

зменшується вірогідність виникнення помилок внаслідок перенесення даних вручну, розширюється доступ користувачів до інформації. Зростає швидкість аналізу фінансової звітності, що пропорційно зменшує строки прийняття рішень інвесторами, кредиторами тощо. Також спрощення та автоматизація процесу обробки й аналізу фінансової інформації дає змогу скоротити витрати, пов'язані із підготовкою звітів та їх поданням у контролюючі органи. Звичайно, перехід до XBRL потребує певних витрат на формування таксономії відповідно до особливостей діяльності компанії, але ці витрати більшою мірою мають одноразовий характер, тому що більшість роботи припадає на момент першого подання звітів за XBRL. Також, ці витрати не можуть бути порівняні із вигодами, отриманими внаслідок забезпечення вільного доступу до звітів компанії інвесторів, аналітиків, державних регулюючих органів; підвищення надійності та прозорості інформації; уникнення повторюваності даних; забезпечення порівнюваності даних різних компаній на ринку тощо.

Розвиток XBRL у майбутньому може призвести до його перетворення на глобальний стандарт звітування. Все більше компаній по всьому світу вже зараз надають фінансову звітність державним органам за стандартом XBRL, що спонукає до подібної практики регулюючі органи багатьох інших країн. За даними одного з співзасновників консорціуму «XBRL International»

компанії «Ернс енд Янг», для оцінки майбутнього у розвитку XBRL необхідно звернути увагу на такі

параметри: 1) ситуація на ринку, 2) позиція компанії, 3) ситуація у світі (таблиця 1) [8].

Таблиця 1. Параметри розвитку XBRL

Строки	Ситуація на ринку	Позиція компанії	Ситуація у світі
Етап I	Підтримка зі сторони регулюючих органів (у наш час)	Виконання вимог (у наш час)	Всередині країни (у наш час)
Етап II	Підтримка зі сторони інвесторів	Зацікавленість	Між окремими країнами (на ранніх етапах)
Етап III	Підтримка зі сторони користувачів	Розширені сфери застосування	Повсюдне застосування

Згідно з інформацією офіційного представника «XBRL International» у травні 2006 року Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України оголосила про свої наміри створити нову систему, яка б дозволила компаніям подавати фінансову звітність на основі технології XBRL. Свою зацікавленість у цій технології виявили близько 80 компаній: банки, страхові, аудиторські та бухгалтерські компанії.

Крім того, уже відомі приклади практичного застосування мови XBRL. Так, наприклад, компанія EDGAR Online Inc у грудні 2001 року оголосила про відкриття веб-сайту «XBRL Express», що покликає стати відкритим інформаційним ресурсом, який публікує фінансові документи у форматі XBRL. Уже зараз на цьому веб-сайті можна знайти фінансову звітність у форматі XBRL більш ніж 80 найбільших компаній, що працюють у 12 різних сферах бізнесу. Зокрема на ньому розміщена фінансова звітність таких відомих у світі компаній, як Microsoft, IBM, Dell, McDonalds, авіакомпанії Delta та багатьох інших. Також веб-сайт слугує рекламним майданчиком для розроблювачів, які демонструють на ньому свої прикладні програмні продукти, що підтримують XBRL. Веб-сайт став першим кроком до створення централізованих XBRL-сховищ для фінансової звітності державних організацій і комерційних компаній.

Ще однією відомою компанією, що застосовує формат XBRL, є інформаційне агентство Reuters. Воно першим у Європі стало публікувати в Інтернеті квартальні звіти про результати торгів.

Крім того, в 2005 році управління статистики Ірландії (Ireland's Central Statistics Office) запровадило подання квартальної статистичної звітності в XBRL [9], австралійська податкова адміністрація (Australian Taxation Office) запровадила стандарт XBRL у якості стандарту подання звітності.

Таким чином, розширювана мова бізнес-звітності стає все більш популярною у всьому світі. Зацікавленими у впровадженні такої інформаційної технології є не лише інвестори, а й державні органи, які отримують цілий ряд переваг при звітуванні компаній за XBRL. Незважаючи на грошові та часові витрати, розробка таксономії для впровадження XBRL в організації відкриває великі перспективи та можливості у сфері вдосконалення процесу фінансового звітування.

На жаль, впровадження цієї технології в Україні не має активної підтримки, а тому можна виділити наступні чинники, що перешкоджають впровадженню електронного звітування, а саме:

- ринкові (неузгодженість українських форматів електронної звітності зі світовими);
- нормативні (не розроблена нормативно-правова база щодо статусу електронного документа. Однак українські органи державної влади роблять спроби запровадити подання обов'язкових звітів в

електронній формі. Найбільшу активність виявляє Державна податкова адміністрація України);

- технічні (вимоги подавати паперову звітність додатково до електронної; велика вартість та низька якість Інтернет - послуг; не так багато спеціалістів, які володіють знаннями та навичками роботи з XBRL).

Для того, щоб розробляти таксономію XBRL для українських компаній, необхідно для початку дослідити, чи є потреба у розробці нової таксономії. На сьогодні офіційно затвердженими є таксономії відповідно до міжнародних стандартів звітності, американських стандартів звітності у багатьох галузях діяльності підприємств, а також відповідно до китайських стандартів розкриття звітності компаній з управління фондами. На стадії визнання знаходяться таксономії для бразильських, французьких, іспанських, індійських, тайванських, японських, корейських та багатьох інших стандартів звітності. На стадії розробки на цей момент не знаходиться жодна нова таксономія.

Досліджуючи доцільність впровадження XBRL в Україні, можна виділити такі групи користувачів та навести наступні позитивні моменти від електронного звітування (таблиця 2).

Таким чином, переваг від впровадження новітньої технології XBRL у процес електронного звітування значно більше, ніж недоліків, тому використання такої технології буде ставати все більш актуальним в Україні. З розвитком міжнародних економічних відносин звітування у зручному для будь-якого з користувачів звітності форматі є дуже важливим аспектом у розвитку інформаційних технологій у галузі фінансового звітування.

Наразі в Україні у сфері стандартів електронної звітності активно діє лише держава. Підприємства-суб'єкти звітування, інвестори, аудиторі та розробники програмного забезпечення лише реагують на введення нових обов'язкових форм і форматів звітності. Ми вважаємо, що для успішного впровадження електронного звітування в Україні, в цьому процесі повинні взяти участь інші зацікавлені сторони. Крім того, серед організаційно-методичних заходів пропонується скасувати обов'язкове подання паперової звітності та узгодити національні стандарти електронного звітування з міжнародними.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що електронне звітування є необхідним. Явними перевагами використання XBRL на українських підприємствах є:

- підвищення прозорості звітів, а відповідно - і діяльності підприємства;
- підвищення надійності фінансової інформації та мінімізація помилок, які можуть виникати внаслідок ручного перенесення та підрахунку даних;
- вищий рівень контролю над процесом складання

Таблиця 2. Переваги впровадження XBRL в Україні для різних груп користувачів

Користувачі фінансової звітності	Переваги впровадження XBRL
Підприємства	1) з'являється можливість зменшити витрати на наведення даних у різних форматах звітності; 2) значно підвищується швидкість складання консолідованих звітів, надійність та точність даних у них; 3) ця технологія дозволяє менеджерам сконцентруватись на аналізі, прогнозуванні та прийнятті рішень замість контролю за процесом збору та підготовки даних; 4) стає значно ефективнішим обмін інформацією з інвесторами, державними органами, банками та іншими контрагентами.
Державні органи	1) дозволяє отримувати дані, які не потребують повторного введення в комп'ютер для їх обробки та перерформатування; 2) помилки, відсутність та некоректність даних визначається миттєво, що сприяє запобіганню аналізу неправильних даних та дає можливість швидше та точніше приймати рішення; 3) значно знижуються витрати внаслідок автоматизації рутинних процесів.
Фондові біржі	1) зростає цінність та конкурентоспроможність інформаційних продуктів, які біржа пропонує організаціям та приватним інвесторам; 2) зростає цінність та конкурентоспроможність інформаційних продуктів, які біржа пропонує організаціям та приватним інвесторам.
Інвестиційні аналітики	1) з'являється більше можливостей для порівняння декількох компаній, порівняльний аналіз стає більш деталізованим та глибоким; 2) значно підвищується швидкість обробки інформації.
Банки та інші кредитори	1) зменшення витрат на обробку даних, порівняння та аналіз більш повної інформації про підприємство; 2) фінансовий стан підприємства відстежується миттєво та ефективно, що дає можливість швидкого реагування на запити клієнтів щодо надання кредитів.
Компанії-розробки програмного забезпечення	1) робота стає більш стабільною, дозволяє уникати комерційних конфліктів та незадоволення клієнтів внаслідок використання однакових стандартів в основі програм, що трансформують ділову та фінансову інформацію.

звітності та перспектива організації електронного обміну звітами з державними органами;

- надання миттєвої інформації про діяльність підприємства інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим користувачам. А це найбільш важливе на шляху трансформації економіки у післякризовий період для залучення іноземних інвестицій.

Таким чином, на сьогодні найважливішими завданнями є створення національних стандартів електронного звітування та розвиток національної інфраструктури доступу до Інтернет-мережі. Тільки за наявності цих передумов можливе успішне впровадження електронного звітування в Україні.

Список літератури

1. Чижевська Л. В. Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики / Л. В. Чижевська. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 408 с.
2. Петрук О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: монографія / О. М. Петрук. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.
3. Дипиаза С. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества / С. Дипиаза, Р. Экклз. — М.: Альпина Паблишер, 2003. — 212 с.
4. Hoffman C. XBRL Essentials / C. Hoffman, C. Strand. – New York: AICPA, 2001.
5. Бухгалтерський облік для економістів і правознавців: навч. посібник / За заг. ред. Ю. А. Кузьмінського. – К.: КНЕУ 2007. – 648 с.
6. По пути XBRL [Електронний ресурс] / «Эрнст энд Янг «СНГ» Б.В.», 2009. – Режим доступу до статті: <http://www.ey.com/>
7. Офіційний веб-сайт консорціуму «XBRL International» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.xbrl.org/Home/>
8. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. / С. В. Івахненко. – 4-те вид., випр і доп. – К.: Знання, 2008. – 343 с.

9. Business reporting solutions: XBRL gains momentum // Datamonitor. – 2005. – September. – P.188-189.

10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р.

РЕЗЮМЕ

Довбуш Вита

Технологии XBRL и возможности их внедрения в Украине

Статья посвящена исследованию проблем представления финансовой отчетности в единственном цифровом формате, в результате чего рассмотрена целесообразность применения расширяемого языка бизнес-отчетности XBRL. Особое внимание уделено раскрытию преимуществ внедрения данной технологии для разной группы пользователей. Предложенные пути совершенствования технологии электронной отчетности.

RESUME

Dovbush Vita

XBRL technologies and possibilities of their introduction in Ukraine

The article is dedicated to research of problems of financial reporting presentation in a single digital format. The suitability of detailed language use of XBRL business-reporting is studied. Special attention is devoted to uncovering advantages of this technology introduction for different groups of users. The ways of electronic reporting technology improvement are suggested.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ЇХ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Стаття присвячена сучасним проблемам функціонування м'ясопереробних підприємств України в умовах нестабільної кон'юнктури агропродовольчого ринку. Визначено, що основою розвитку цих підприємств є забезпечення стійкості їх фінансового стану. Запропоновано методіку проведення рейтингової оцінки м'ясопереробних підприємств, практичне використання якої дає можливість визначити місце кожного із них у конкурентній боротьбі на ринку.

Ключові слова: агропродовольчий ринок, конкурентна боротьба, рейтингова оцінка м'ясопереробних підприємств, фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Стабільний розвиток агропродовольчих ринків є одним із головних чинників економічного зростання і зміцнення продовольчої безпеки будь-якої держави, оскільки забезпечує узгодження економічних інтересів виробників і споживачів сільськогосподарської сировини та продовольства. У результаті численних реформ, проведених за роки незалежності України, суттєво змінилися умови функціонування підприємств, у тому числі і сільськогосподарських, ефективність діяльності яких, як свідчать офіційні статистичні дані [10, с. 150], знаходиться на досить низькому рівні. Внаслідок стрімкого зростання цін на матеріально-технічні ресурси, значної моральної і фізичної зношеності основних засобів, а також нестачі оборотних коштів сільгосптоваровиробники змушені були постійно скорочувати обсяги виробництва продукції тваринництва, фактично знищуючи напрацьований десятиліттями потенціал галузі [7, с. 141]. Відтак, на сьогоднішній день перед більшістю м'ясопереробних підприємств нашої держави гостро постала проблема нестачі відповідної сировини для повного забезпечення наявних виробничих потужностей. Все це негативним чином вплинуло на стійкість фінансового стану вказаних суб'єктів господарювання, призвело до загострення конкурентної боротьби між ними.

Значний внесок у вирішення проблем виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції рослинницького і тваринницького походження було зроблено багатьма українськими та зарубіжними вченими, серед яких слід назвати, насамперед, Горьового В. П. [1], Єніліну С. О. [3], Дудара Т. Г. [4] та Червена І. І. [11]. Однак, незважаючи на широкий спектр наукових досліджень, вважаємо, що проблеми функціонування м'ясопереробних підприємств в Україні все ще залишаються дискусійними і потребують подальшого вивчення з урахуванням змін, які наразі відбуваються у національній економіці.

Основою розвитку будь-якого підприємства, у тому числі - і м'ясопереробного, є забезпечення стійкості його фінансового стану, тобто здатності суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності. У міжнародній практиці для оцінки фінансового стану і попередження банкрутства широко застосовуються математичні моделі, за допомогою яких формується інтегральна оцінка. За результатами такої оцінки можна

зробити висновок про внесення певного суб'єкта господарювання до групи підприємств-банкрутів, або до таких, що функціонують успішно.

На жаль, сьогодні в Україні звернутися до аналогічної практики немає можливості, адже набір оціночних показників, які використовуються за кордоном, відображає зовсім інше середовище господарювання, не характерне для нашої держави. З огляду на це, в практичній діяльності м'ясопереробних підприємств, які функціонують на сучасному агропродовольчому ринку, постає складне завдання вибору прийнятної системи показників, що не лише найбільш об'єктивно характеризуватимуть фінансовий стан цих суб'єктів господарювання, але й будуть придатними для проведення їх рейтингової (порівняльної) оцінки, яка необхідна для того, щоб визначитися із пріоритетними напрямками розвитку кожного з цих підприємств у перспективі.

Мета статті - здійснити рейтингову оцінку вибіркової сукупності м'ясопереробних підприємств України за найважливішими показниками їх фінансового стану і визначити місце кожного із цих підприємств у конкурентній боротьбі на агропродовольчому ринку.

Головною метою аналізу фінансового стану будь-якого підприємства є оцінка його діяльності у минулому, а також одержання інформації, необхідної для прийняття важливих стратегічних і тактичних управлінських рішень і порівняння показників діяльності певного підприємства із результатами господарювання його найближчих конкурентів.

Внаслідок проведення критичного аналізу сучасного методичного інструментарію оцінки стійкості фінансового стану суб'єктів господарювання [2, с. 65] нами було зроблено висновок про те, що для об'єктивної оцінки фінансового стану м'ясопереробних підприємств України необхідно з усієї сукупності фінансових показників, наведених у науковій літературі, обрати лише найбільш змістовні, тобто ті, які враховуватимуть специфіку діяльності цих підприємств і всебічно висвітлюватимуть найважливіші аспекти їх господарської діяльності. Ці показники мають визначатися лише за даними загальнодоступної фінансової звітності підприємств, яка не становить комерційної таємниці.

Необхідно також зазначити, що один і той самий фінансовий показник може мати більше десятка різних назв, тлумачень, а також методів розрахунку, однак за рівнем значущості науковці [5-6; 8-9] об'єднують їх у чотири класичні групи:

- показники ліквідності – характеризують можливість підприємства своєчасно розраховуватися за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями за рахунок обігових активів різноманітного рівня ліквідності, дозволяють виявити загрозу втрати платоспроможності у короткостроковій перспективі;
- показники фінансової стійкості (стабільності) – виявляють рівень фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу підприємства та рівень його фінансової стабільності у процесі розвитку, дозволяють ідентифікувати посилення загрози щодо втрати платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі;
- показники ділової активності (оборотності) – характеризують швидкість формування капіталу підприємства, дозволяють виявити загрозу зниження інтенсивності розвитку суб'єкта господарювання;
- показники рентабельності (прибутковості) – характеризують спроможність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі своєї господарської діяльності, визначають загальну ефективність використання активів та вкладеного капіталу і, зрештою, дозволяють виявляти загрози зниження ефективності діяльності загалом.

Для проведення порівняльної оцінки фінансового стану нами запропоновано використовувати матричний метод, який дозволяє визначити рейтинг діяльності в умовах нестабільної кон'юнктури агропродовольчого ринку.

В основу розрахунку такого рейтингу покладено порівняння обраних для дослідження підприємств (за кожним із оціночних показників) із умовною еталонною системою, що має найкращі результати за показниками, які порівнюються [2, с. 66]. При цьому, суттєве значення має те, що базою для одержання рейтингової оцінки м'ясопереробних підприємств за показниками їх фінансового стану є найбільш високі результати з усієї вибіркової сукупності суб'єктів господарювання, сформовані в умовах конкурентної боротьби між ними, а не суб'єктивні припущення експертів.

До складу вибіркової сукупності м'ясопереробних підприємств для проведення їх рейтингової оцінки увійшли: ВАТ "Золотоношам'ясо" (Черкаська обл., м. Золотоноша), ВАТ "Коломийський м'ясокомбінат" (Івано-Франківська обл., м. Коломия), ВАТ "М'ясопродукти" (Одеська обл., смт. Хлібодарське), ВАТ "Мелітопольський м'ясокомбінат" (Запорізька обл., м. Мелітополь), ВАТ "Ренійський м'ясокомбінат" (Одеська обл., м. Рені), ВАТ "Уманський м'ясокомбінат" (Черкаська обл., м. Умань), ПАТ "Берегівський м'ясокомбінат" (Закарпатська обл., м. Берегове), ПАТ "Івано-Франківський м'ясокомбінат" (Івано-Франківська обл., м. Івано-Франківськ), ПАТ "Козятинський м'ясокомбінат" (Вінницька обл., м. Козятин), ПАТ "Конотопм'ясо" (Сумська обл., м. Конотоп), ПАТ "Кременчукм'ясо" (Полтавська обл., м. Кременчук) і ПАТ "Тростянецький м'ясокомбінат" (Вінницька обл., смт. Тростянець), річна фінансова звітність яких знаходиться у відкритому доступі [7].

У загальному вигляді алгоритм порівняльної

рейтингової оцінки м'ясопереробних підприємств за показниками їх фінансового стану може бути наведений у вигляді послідовності наступних дій:

- збір і аналітична обробка вихідної інформації за певний період;
- обґрунтування системи показників, які використовуються для рейтингової оцінки вибіркової сукупності підприємств, і створення матриці вихідних даних a_{ij} , тобто таблиці, у рядках якої відображається перелік підприємств, обраних для дослідження ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпцях – перелік оціночних показників ($j = 1, 2, 3, \dots, m$); визначення максимального елемента у кожному стовпчику таблиці, що відповідатиме еталонному значенню; створення матриці стандартизованих коефіцієнтів x_{ij} шляхом ділення всіх елементів кожного стовпця a_{ij} таблиці на максимальний елемент еталонної системи $\max a_{ij}$;
- розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки кожного підприємства R_j шляхом піднесення до квадрату всіх розрахованих для нього показників, додавання їх по рядках та визначення квадратного кореня із одержаного результату;
- ранжування підприємств, обраних для дослідження (мається на увазі, що одержані у результаті розрахунків рейтингові оцінки R_j слід розташувати у порядку спадання чи зростання – залежно від економічного змісту показників, що складають рейтинг).

Для застосування цього алгоритму на практиці жодних обмежень на кількість показників і підприємств, які необхідно порівняти, немає.

Складання рейтингу м'ясопереробних підприємств на основі коефіцієнтів їх абсолютної і поточної ліквідності, автономії, фінансової стабільності, загальної оборотності активів і оборотності оборотних активів (табл. 1), на нашу думку, є найбільш доречним, оскільки вони якнайкраще характеризують всі аспекти господарської діяльності цих суб'єктів господарювання. До переліку оціночних показників не увійшли коефіцієнти рентабельності, тому що діяльність більшості з цих суб'єктів господарювання, як свідчать дані їх річної фінансової звітності, в умовах сьогодення є нерентабельною.

Як видно з табл. 1, найвищий рівень коефіцієнтів абсолютної ліквідності, автономії і загальної оборотності активів з-поміж усіх підприємств, обраних нами для дослідження, у 2010 р. зафіксовано у ПАТ "Конотопм'ясо". На відміну від інших підприємств, найвищий коефіцієнт поточної ліквідності у 2010 р. мав ПАТ "Тростянецький м'ясокомбінат", найвищий коефіцієнт фінансової стабільності – ВАТ "М'ясопродукти", а найвищий коефіцієнт оборотності оборотних активів – ПАТ "Козятинський м'ясокомбінат". За кожним показником у матриці ми визначили максимальне значення, яке і прийняли за еталонне (в табл. 1 їх виділено рамкою).

Вихідні показники оцінки фінансового стану м'ясопереробних підприємств нами було стандартизовано шляхом ділення їх на еталонне значення (табл. 2).

Всі елементи складеної нами матриці стандартизованих коефіцієнтів (табл. 2) підносимо до квадрату. Після цього одержані результати додаємо по рядках, а з одержаної суми визначаємо квадратний корінь. Рейтингові оцінки (R_j), одержані за окремими оціночними показниками фінансового стану

Таблиця 1. Матриця вихідних даних для визначення рейтингу м'ясопереробних підприємств України за показниками їх фінансового стану у 2010 р.

М'ясопереробні підприємства	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової стабільності	Коефіцієнт загальної оборотності активів	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів
ВАТ "Золотоношам'ясо"	0,006	0,995	0,025	0,025	0,818	12,772
ВАТ "Коломийський м'ясокомбінат"	0,001	0,090	0,344	0,344	0,018	0,307
ВАТ "М'ясопродукти"	0,765	7,529	0,405	0,998	0,000	0,000
ВАТ "Мелітопольський м'ясокомбінат"	0,004	0,534	0,276	0,286	1,602	4,307
ВАТ "Ренійський м'ясокомбінат"	0,515	1,058	0,382	0,382	1,221	3,972
ВАТ "Уманський м'ясокомбінат"	0,000	0,731	0,876	0,876	0,058	0,643
ПАТ "Берегівський м'ясокомбінат"	0,002	4,153	0,897	0,897	0,000	0,000
ПАТ "Івано-Франківський м'ясокомбінат"	0,014	1,284	0,116	0,150	0,618	0,740
ПАТ "Козятинський м'ясокомбінат"	0,129	0,427	0,257	0,264	0,931	14,529
ПАТ "Конотопм'ясо"	2,156	9,765	0,940	0,949	2,694	5,466
ПАТ "Кременчукм'ясо"	0,299	2,526	0,015	0,049	1,094	1,395
ПАТ "Тростянецький м'ясокомбінат"	0,038	31,310	0,162	0,837	0,316	0,323

Таблиця 2. Матриця стандартизованих коефіцієнтів для визначення рейтингу м'ясопереробних підприємств України за показниками їх фінансового стану у 2010 р. [розраховано автором]

М'ясопереробні підприємства	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової стабільності	Коефіцієнт загальної оборотності активів	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів
ВАТ "Золотоношам'ясо"	0,003	0,032	0,027	0,025	0,304	0,879
ВАТ "Коломийський м'ясокомбінат"	0,000	0,003	0,366	0,345	0,007	0,021
ВАТ "М'ясопродукти"	0,355	0,240	0,431	1,000	0,000	0,000
ВАТ "Мелітопольський м'ясокомбінат"	0,002	0,017	0,294	0,287	0,595	0,296
ВАТ "Ренійський м'ясокомбінат"	0,239	0,034	0,406	0,383	0,453	0,273
ВАТ "Уманський м'ясокомбінат"	0,000	0,023	0,932	0,878	0,022	0,044
ПАТ "Берегівський м'ясокомбінат"	0,001	0,133	0,954	0,899	0,000	0,000
ПАТ "Івано-Франківський м'ясокомбінат"	0,006	0,041	0,123	0,150	0,229	0,051
ПАТ "Козятинський м'ясокомбінат"	0,060	0,014	0,273	0,265	0,346	1,000
ПАТ "Конотопм'ясо"	1,000	0,312	1,000	0,951	1,000	0,376
ПАТ "Кременчукм'ясо"	0,139	0,081	0,016	0,049	0,406	0,096
ПАТ "Тростянецький м'ясокомбінат"	0,018	1,000	0,172	0,839	0,117	0,022

м'ясопереробних підприємств, розміщуємо у порядку зростання, що зумовлено економічним змістом показників. Відтак, підприємство із найвищим рівнем рейтингової оцінки отримує перше місце у рейтингу серед своїх конкурентів, а підприємство із найнижчим рівнем рейтингової оцінки – останнє місце (табл. 3).

За даними табл. 3 можемо зробити висновок про те, що за показниками оцінки окремих показників фінансового стану ПАТ "Конотопм'ясо" одержало найвищий рейтинг серед наведеної вибіркової сукупності м'ясопереробних підприємств України. Друге місце у конкурентній боротьбі належить ПАТ "Тростянецький м'ясокомбінат", третє – ПАТ "Берегівський м'ясокомбінат". Найнижчий рівень рейтингової оцінки одержало ПАТ "Івано-Франківський

м'ясокомбінат"

ПАТ "Кременчукм'ясо".

З огляду на викладене, можемо стверджувати, що кожне із підприємств, обраних нами для дослідження, має певні конкурентні переваги порівняно з іншими суб'єктами господарювання. Однак, для зміцнення своїх конкурентних позицій на агропродовольчому ринку вони потребують розробки відповідних стратегій подальшого розвитку, у яких мають знайти своє відображення результати оцінки умов формування кон'юнктури даного ринку.

На основі попередніх міркувань можна зробити висновок про те, що у нестабільних економічних умовах сучасності прийняття ефективних управлінських рішень на рівні окремого підприємства вирішальним

Таблиця 3. Рейтингова оцінка м'ясопереробних підприємств України за показниками їх фінансового стану у 2010 р. [розраховано автором]

М'ясопереробні підприємства	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової стабільності	Коефіцієнт загальної оборотності активів	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	Рейтингова оцінка підприємства (R _i)	Місце у конкурентній боротьбі
ВАТ "Золотоношам'ясо"	0,000	0,001	0,001	0,001	0,092	0,773	0,931	VII
ВАТ "Коломийський м'ясокомбінат"	0,000	0,000	0,134	0,119	0,000	0,000	0,503	X
ВАТ "М'ясопродукти"	0,126	0,058	0,186	1,000	0,000	0,000	1,170	V
ВАТ "Мелітопольський м'ясокомбінат"	0,000	0,000	0,086	0,082	0,354	0,088	0,781	IX
ВАТ "Ренійський м'ясокомбінат"	0,057	0,001	0,165	0,147	0,205	0,075	0,806	VIII
ВАТ "Уманський м'ясокомбінат"	0,000	0,001	0,868	0,770	0,000	0,002	1,281	IV
ПАТ "Берегівський м'ясокомбінат"	0,000	0,018	0,911	0,808	0,000	0,000	1,318	III
ПАТ "Івано-Франківський м'ясокомбінат"	0,000	0,002	0,015	0,023	0,053	0,003	0,308	XII
ПАТ "Козятинський м'ясокомбінат"	0,004	0,000	0,075	0,070	0,119	1,000	1,126	VI
ПАТ "Конотопм'ясо"	1,000	0,097	1,000	0,904	1,000	0,142	2,035	I
ПАТ "Кременчукм'ясо"	0,019	0,007	0,000	0,002	0,165	0,009	0,450	XI
ПАТ "Тростянецький м'ясокомбінат"	0,000	1,000	0,030	0,703	0,014	0,000	1,322	II

чином залежить від результатів аналізу його фінансового стану – важливої характеристики діяльності у певному періоді, що відображає рівень його забезпеченості власними й залученими фінансовими ресурсами, рівень їх співвідношення між собою та раціональності розміщення, забезпеченості власними обіговими коштами для здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Зміни, які відбуваються сьогодні в національній економіці, зумовлюють необхідність проведення рейтингового аналізу м'ясопереробних підприємств України за показниками їх фінансового стану, оскільки точне визначення місця кожного з них у конкурентному середовищі дозволить визначити напрями удосконалення господарської діяльності на перспективу. Запропонована нами методика проведення рейтингової оцінки цих підприємств базується на комплексному підході до оцінки фінансового стану, здійснюється на основі публічної фінансової звітності і враховує реальні досягнення кожного суб'єкта господарювання, сформовані в умовах конкурентної боротьби між ними, а не суб'єктивні припущення експертів.

Відтак, подальші наукові пошуки у сфері дослідження особливостей функціонування м'ясопереробних підприємств мають бути зосереджені на визначенні основних напрямів зміцнення їх фінансового стану.

Список літератури

1. Горьовий В. П. Ринкові тенденції аграрного виробництва в Україні / В. П. Горьовий, М.С. Срібнюк // Економіка АПК. – 2008. - № 11. - С. 101 – 112.
2. Дрогомирецька М. І. Формування стратегії розвитку підприємств агропродовольчого ринку: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / М. І. Дрогомирецька. – Полтава, 2011. – 254 с.

3. Дудар Т. Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи: монографія / Т. Г. Дудар, В. Т. Дудар. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 246 с.
4. Енилина С. А. Теоретические и методологические аспекты формирования и совершенствования агропродовольственного рынка в современных условиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. / Енилина С. А. ; Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова. – Чебоксары, 2008. – 23 с. – <http://www.chuvsu.ru>.
5. Коренева А. Б. Критичний аналіз класичного підходу до оцінки фінансового стану підприємства / А. Б. Коренева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 104 – 107.
6. Куліков П. М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства: навч. посібник / П. М. Куліков, Г. А. Івашенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2009. – 152 с.
7. Річні звіти емітентів цінних паперів. Електронна база даних Державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України". – <http://www.smida.gov.ua>.
8. Руда Р. В. Аналіз фінансового стану підприємств та його значення в сучасних умовах / Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 3. – С. 54-59.
9. Скляр І. Д. Рейтингова оцінка фінансового стану як складова інвестиційної привабливості підприємства / І. Д. Скляр, Ю. М. Шкодкіна // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 249-253.
10. Статистичний щорічник України за 2009 р. / За ред. О. Г. Осауленко. – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2010. – 566 с.
11. Червен І. І. Продовольчому ринку країни – належний розвиток / І. І. Червен, О. В. Шибаніна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Спеціальний випуск. – 2007. – № 3. – Т. 2. – С. 3-9.

РЕЗЮМЕ

Дрогомирецкая Марьяна

Рейтинговая оценка мясоперерабатывающих предприятий по показателям их финансового состояния

В статье рассмотрены современные проблемы функционирования мясоперерабатывающих предприятий Украины в условиях нестабильной конъюнктуры агропродовольственного рынка. Сделан вывод о том, что в основе развития этих предприятий находится обеспечение устойчивости их финансового состояния. Предложена методика проведения рейтинговой оценки мясоперерабатывающих предприятий, практическое использование которой позволяет определить место каждого из них в конкурентной борьбе на рынке.

RESUME

Drogomyrets'ka Mariana

Rating estimation of meat-processing factories on the basis of the main indicators of their financial position

The essay is dedicated to the determination of the modern problems of Ukrainian meat-processing factories functioning in the conditions of unstable agro-food market situation. It is proved that the stability of the financial position of an organization is the basis of its future development. The technique of carrying out of a rating estimation of meat-processing factories' activity is defined by the author. The practical use of the given approach allows to define a position of each of them in competitive struggle in the agro-food market.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Ганна ДУГІНЕЦЬкандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»**Павло ФІСУНЕНКО**кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»**ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

У статті здійснено аналіз сучасного стану людського капіталу Дніпропетровського регіону. Встановлено наявність значного людського капіталу в регіоні та запропоновано заходи для подальшого його ефективного використання в сучасних умовах розвитку економіки країни.

Ключові слова: людській капітал регіону, Дніпропетровська область, науково-технічний прогрес.

Економічне зростання, процвітання будь-якої країни та регіону залежать не тільки від вдалого географічного розташування, наявності природних ресурсів і сприятливої історії розвитку, але і від особливих зусиль суспільства і держави, спрямованих на вирішення стратегічних завдань розвитку. Фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. особливо жорстко позначила питання вибору напрямку соціально-економічного розвитку – як в цілому для країни, так і для її регіонів. Це вибір між варіантом майбутнього «Україна – сировинний придаток світу» і варіантом «Україна – країна з диверсифікованою економікою, що володіє потужним інноваційно-технологічним потенціалом». Якщо перший варіант складається інерційним чином, то для реалізації другого потрібно серйозно переглянути чинні стратегії соціально-економічного розвитку, позиції влади та суспільства щодо завдань збереження та розвитку людського капіталу країни та її регіонів.

Дослідженню проблем розвитку людського капіталу країни та її регіонів присвятили свої праці багато українських науковців, зокрема В. Антонюк, О. Бікла, С. Вовканич, Н. Голікова, О. Грішнова, І. Журавльова, Г. Зелінська, В. Куценко, І. Лапшин, А. Мокій, А. Переверзева, Е.Прукінська, Л. Семів, О. Стефанишин, Л. Тертична, О. Толстенко, Н. Ушенко та ін. Проте попри повагу до безперечних досягнень вітчизняної економічної думки варто зазначити, що людський капітал Дніпропетровської області, як одного з найбільш розвинених регіонів України, досліджений недостатньо.

Таким чином, метою нашого дослідження є аналіз сучасного стану та майбутніх перспектив розвитку людського капіталу Дніпропетровського регіону.

У попередніх напрацюваннях було визначено, що теорія людського капіталу є логічним продовженням, квінтесенцією певних підходів до аналізу людини в нових економічних умовах (на межі ХХ і ХХІ ст.) і відображає глибинний сутнісний аналіз цієї проблематики на підґрунті сучасних реалій [2; 3]. Разом з тим, незважаючи на достатньо докладний розгляд окремих предметних напрямків, остання у вітчизняній літературі має скоріше фрагментарний, ніж цілісний та

завершений характер.

Ми вважаємо, що перехід від уявлень про людину як «ресурс» до уявлень про «людський капітал» відбувається разом з формуванням постіндустріального укладу. Людина з її професіоналізмом стає системоутворючою основою продуктивних сил, «збираючи в ціле» і утримуючи системи, що містять техніку, технологічні знання і способи їх практичного застосування, високотехнологічні виробничі процеси, організаційні удосконалення, знання ділової кон'юнктури, ринкових можливостей. Аналіз і подальше управління людським капіталом регіону вимагає визначення об'єкта, цілей і способів здійснення цих процесів.

На нашу думку, до об'єкта управління людським капіталом належать:

- індивіди та групи, колективи, з важливими характеристиками – освітою, кваліфікацією, мобільністю, здоров'ям, репродуктивною поведінкою тощо;
- процеси, всередині яких відбувається формування індивідів і груп, з їх «запасом» освіти, здоров'я тощо, а також залучення до діяльності – власне капіталізація;
- інфраструктура і середовища, необхідні для процесів формування і капіталізації.

Таким чином, цілі управління людським капіталом регіону містять такі блоки:

1. Цілі, пов'язані з характеристиками людського ресурсу території (чисельністю населення, рівнем освіти і кваліфікації, здоров'я тощо).
2. Цілі, пов'язані з характеристиками процесів, що формують людський капітал (обсяг і якість випуску різних типів освітніх установ, обсяг і якість профілактичної та лікувальної роботи охорони здоров'я, об'єм і якість міграції, обсяг і характер підтримки інноваційної та підприємницької діяльності тощо).
3. Цілі, пов'язані з розвитком інфраструктури та середовищ, які забезпечують процеси формування людського ресурсу і процеси капіталізації. Способи управління розвитком людського капіталу

поділяються на три групи методів і технологій:

- запуск / коригування процесів формування / відтворення людського капіталу (наприклад, освіти, підвищення кваліфікації, збереження здоров'я, формування цінностей та ідентичності, професійних комунікацій тощо);
 - інституційна модернізація та впровадження технологій, що визначають зазначені вище процеси;
 - формування і підтримка інфраструктур, які забезпечують діяльність модернізованих інститутів.
- Далі зазначимо, що портрет Дніпропетровського регіону формує низка суперечливих характеристик:
- лідерські позиції за показниками економічного розвитку;

- середній рівень соціально-демографічного розвитку;
- критичні характеристики в галузі екології та безпеки.

Економічне лідерство забезпечується діяльністю великих підприємств з видобутку та експорту природних ресурсів та продуктів первинної переробки, але при цьому залишається недостатньо розвиненими процеси модернізації виробництва та підвищення рівня його конкурентоспроможності. Слід зазначити, що порівняно з іншими регіонами України, Дніпропетровська область займає одне з провідних місць за економічним розвитком, про що свідчить динаміка ВРП за останні 5 років (таблиця 1).

Таблиця 1. Валовий регіональний продукт у провідних регіонах України, у фактичних цінах, млн. грн. на тис. осіб [9]

Регіон	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
м. Київ	29379,45	35924,05	50769,58	62827,08	62233,68	62592,38
Донецька	12458,47	15696,53	20161,79	25993,37	23116,81	26040,15
Дніпропетровська	11871,06	15199,92	20813,25	30834,73	27687,26	29679,27
Полтавська	11567,81	14336,78	18500,03	22488,96	22365,66	24888,38
Запорізька	10641,65	13324,91	17961,11	23167,40	20569,07	21422,53
Харківська	9043,67	11382,31	15686,75	21360,64	21296,44	21377,91
м. Севастополь	7496,02	10135,24	13029,42	16701,99	17064,27	18631,54

Демографічні характеристики та рівень розвитку соціальної інфраструктури характеризуються високим рівнем доходів населення, при якому зберігається відносно високий рівень безробіття та високий рівень злочинності. Чисельність наявного населення Дніпропетровської області за станом на 1 грудня 2011р. за даними Держкомстату складала 3336,5 тис. жителів. Упродовж січня-серпня 2011 р. вона скоротилася на 12,3 тис. осіб. Загальне зменшення населення сталося за рахунок його природного та міграційного скорочення [8].

Критичною є ситуація в області екологічних забруднень і інфраструктурної безпеки, що пов'язано зі значним зносом енергетичної, транспортної та житлово-комунальної інфраструктур.

Між тим слід зазначити, що в області зосереджено значний науково-технічний потенціал. Науково-технічні роботи виконують майже 90 організацій та підприємств. Більше 63% з них належать до галузевого сектора науки, 16,7% – до академічного, 14,3% – до сектора освітньої науки, близько 6% представляють заводську науку. У загальному обсязі більше 60% становлять фундаментальні дослідження з найважливіших питань природничих, суспільних і гуманітарних наук, розробки щодо новітніх технологій в енергетиці, промисловості та в аграрному комплексі. У наукових організаціях області, які об'єднує Придніпровський науковий центр НАН та МОН України, працює майже 12 тис. наукових фахівців, з них майже 8 тис. виконували науково дослідні та дослідно-конструкторські роботи, з яких 402 – доктори наук та 1 458 – кандидати наук. Щороку кількість закінчених наукових та науково-технічних робіт складає понад 3 тис. [8].

Дніпропетровщина є одним з інноваційно розвинутих регіонів України. Багато проектів, що розроблені та впроваджені у регіоні, знаходяться на рівні світових досягнень. Свідомо тому є пуски вітчизняних ракетноносіїв “Циклон”, “Зеніт” та “Дніпро” у межах проектів транснаціональних компаній “Морський

старт”, “Наземний старт”, “Космотрас”, “Глобалстар”. Укладено міждержавний договір з Федеративною республікою Бразилія щодо використання ракети-носія “Циклон-4” на пусковому центрі Алкантара. Вченими фізико-технічного інституту Дніпропетровського Національного університету розроблено зразки контейнерів для збереження радіаційних відходів, а також корозійностійкі контейнери для збереження високотоксичних хімічних відходів. Показовим прикладом співпраці науки і виробництва став дослідний зразок світового рівня вантажо-пасажи́рського електровоза змінного струму ДС-3, виготовлений Дніпропетровським НВК “Електровозобудування” за участю німецької фірми “Сіменс” та Харківського підприємства “Електроважмаш” у співпраці з ученими Національного гірничого університету. Впроваджено нові технології вибухових робіт з використанням безтритилових вибухових речовин на ВАТ “ПВП “Кривбасвибухпром”. На ВАТ “Дніпровагонмаш” освоєно серійне виробництво вантажних магістральних і промислових вагонів, а також інноваційний проект “Забезпечення шахти “Благодатна” ВАТ “Павлоградвугілля” гарячим водопостачанням за рахунок використання теплонасосної технології шляхом утилізації викидного тепла шахтної води. МНПК “ВЕСТА”, маючи в розпорядженні потужний науково-дослідний інститут і наукові кадри, розширює свої потужності з виробництва акумуляторних батарей нового покоління класу SLI (запуск, освітлення, запалення), в 2012 році планує почати виробництво VRLA (AQGM) батарей (старт/стоп), що для нашого ринку є новим товаром. Крім того, створюється низка підприємств на МНПК “ВЕСТА” з виробництва акумуляючого та енергозберігаючого обладнання, інтегрованих вітро-сонячних систем, будується підприємство з рекуперації свинцю. ВАТ “Криворізький турбінний завод “Констар” розроблено та виготовлено газотурбінний двигун ГТД-10В нового покоління, який не має аналогів у країнах СНД. На ВАТ “Трансмаш” виготовлено за кооперацією з

австрійською фірмою "Plasser & Theurer" нову колійну машину – динамічний стабілізатор колії DGS-62N, яка до цього часу вироблялася винятково в Австрії. ТОВ "Корпорація "Агро-Союз" постійно впроваджує сучасні технології та устаткування для підготовки і обробки землі. Питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, у загальній кількості промислових підприємств Дніпропетровщини постійно збільшується та складає 10%.

Але з метою подальшого ефективного використання людського капіталу регіону в сучасних умовах розвитку світової економіки, ми пропонуємо до реалізації такі заходи:

1. Формування «сильного» іміджу Дніпропетровського регіону як привабливого для молодих, активних, заповзятливих людей. Залучення до області талановитих людей за рахунок можливостей підприємницької діяльності та комфортного середовища проживання.
2. Значне розширення нових форм зайнятості (характерних для розвинених країн з великою часткою сектору послуг): «віддалених робочих місць» для сфер інтелектуальної діяльності; «самозайнятості» (дрібний бізнес, послуги та ін) і фріланса; форм часткової зайнятості, зручних для пенсіонерів, жінок-матерів, людей з обмеженими можливостями.
3. Концептуальна, технологічна і кадрова модернізація регіональної системи підготовки кадрів, проведення спеціальної політики для підвищення значущості інженерно-технічних видів діяльності, залучення та утримання молодих інженерних кадрів.
4. Проведення адміністративної реформи в органах державної та регіональної влади, формування корпусу сучасних державних менеджерів і шару «ефективної бюрократії». Різде зниження корупційно-бюрократичних витрат бізнесу і населення.

Слід зазначити, що незважаючи на наявність досить значного людського капіталу Дніпропетровського регіону, процеси, які відбуваються сьогодні в нашій країні, свідчать про стійке відставання практично у всіх аспектах людського розвитку від усіх країн світу, – у першу чергу знецінення і деградація накопиченого запасу знань, трудових та професійних навичок і мотивацій. Тому досить актуальними є проведення подальших теоретичних та практичних досліджень людського капіталу регіонів України, з метою підвищення ефективності його формування та використання для реалізації інноваційного напрямку розвитку нашої країни.

Список літератури

1. Бікла О. Індекс людського розвитку як показник ефективності моделей соціальної політики / О. В. Бікла // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2008/articles/Bikla.pdf.
2. Дугінець Г. В. Аналіз світового досвіду дослідження людського капіталу як економічної категорії / Г. В. Дугінець // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №22/1. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С.22-31.
3. Дугінець Г. В. Особливості оцінки розвитку людського капіталу в сучасних умовах / Г. В. Дугінець // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 1(31). – Донецьк: ДЕГІ, 2010. – С. 173-175.
4. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

5. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с.
6. Лапшина І. А. Розвиток людського капіталу в процесі євроінтеграції. – Львів: НСД. – 2008. – 332 с.
7. Семів Л. К. Регіональна політика: людський вимір: монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
8. Офіційна сторінка Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://dneprstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Прукінська Е. В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень / Е. В. Прукінська, А. В. Переверзева // Актуальні проблеми економіки. – 2008, № 1. – С. 196-202.
11. Human Development Report 2009/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_EN_Complete.pdf.

РЕЗЮМЕ

Дугінець Анна, Фисуненко Павел

Человеческий капитал Днепропетровского региона: современное состояние и перспективы развития

В статье проведен анализ современного состояния человеческого капитала Днепропетровского региона. Определено наличие довольно значительного человеческого капитала в регионе и предложены меры для дальнейшего его эффективного использования в современных условиях развития экономики.

RESUME

Duginets' Ganna, Fisunenko Pavlo

Human capital of Dnipropetrovsk region: present state and development prospects

The current condition of human capital of Dnepropetrovsk region is analysed in the article. The presence of a significant human capital in the region and proposed measures to its further effective use in the present conditions of the economy are determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються об'єкти реструктуризації, якими є підприємство як система або його підсистеми (функції). Дається визначення функціональної реструктуризації, її види. Okремо виділяється внутрішньосистемна реструктуризація як особливий вид функціональної реструктуризації.

Ключові слова: функції підприємства, функціональна реструктуризація, внутрішньосистемна реструктуризація.

Тривалий період становлення ринкових умов господарювання в Україні не зробив істотного впливу на ефективність функціонування й розвитку вітчизняних промислових підприємств і до сьогодні породжує нестабільність і невизначеність як у діяльності підприємств, так і окремих промислових комплексів і видів економічної діяльності загалом. На нашу думку, є доцільним надати системі управління підприємствами такі методи й інструменти, які дозволили б не лише своєчасно виявляти приховані проблеми і запобігати банкрутству, але й завчасно підготуватися до будь-яких можливих дій як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища, управляти змінами і забезпечувати бажаний розвиток цього підприємства. З цих позицій розуміння реструктуризації виходить за рамки традиційного трактування [1, с. 24] і розглядається як базовий елемент розвитку підприємства.

Враховуючи актуальність проблеми реструктуризації промислових підприємств в Україні та й у світі, ці питання досліджує значне число науковців та практиків. Останнім часом українські вчені О. О. Терещенко, Л. О. Лігоненко, І. О. Бланк, А. І. Ковальов, Б. В. Буркинський, російські вчені А. П. Градов, А. К. Тутунджян, І. І. Мазур, О. Г. Туровець, В. Д. Шапіро та інші активно розробляють проблеми реструктуризації та реорганізації виробничо-господарських систем в умовах переходу до ринкової економіки. Аналіз досліджень і публікацій [1-5] свідчить, що науковці вважають реструктуризацію найоптимальнішим шляхом виходу підприємства з кризового стану і подальшого розвитку, але залишається невирішеною така частина загальної проблеми, як моделювання та реалізація процесів реструктуризації в перерізі комплексу функцій господарюючого суб'єкта, який у свою чергу розглядається як економічна система з певними підсистемами, в межах якої і реалізуються зазначені функції.

Метою статті є обґрунтування доцільності введення в науковий обіг терміну «функціональна внутрішньосистемна реструктуризація», систематизація функцій промислових підприємств як об'єктів реструктуризації та формування на цій основі моделі функціональної реструктуризації підприємства.

Проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах подальшого розвитку економіки пов'язана, насамперед, з розробкою системи

управління конкурентоспроможністю. Завоювання й утримання конкурентних переваг – ключові фактори успіху підприємства в конкурентній боротьбі. Особливої гостроти ця проблема досягає в умовах посилення інтенсивності конкуренції на окремих ринках, де виробникам продукції потрібно постійно відслідковувати зміни попиту, вартості сировинних ресурсів, а питання рентабельності активів прямо залежить від ступеня використання новітніх підходів у сфері стратегічного менеджменту. Реструктуризація промислових підприємств потребує ретельного аналізу та розробки принципів та методичних підходів на основі використання сучасних теорій управління, організації виробництва та заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємств та укріплення їх ринкових позицій.

Таким чином, проблема реструктуризації в Україні на мікрорівні набула вирішального значення для всього процесу реформування економіки України. Розвиток кризових явищ, з одного боку, і зацікавленість держави, з іншого, в максимальному збереженні підприємств, котрі мають необхідний потенціал виживання і є стратегічно важливими для країни загалом чи окремих її регіонів, – все це загострило проблему реформування. Ці зміни застосовуються на різних етапах життєвого циклу підприємства і в різних ситуаціях – як для запобігання банкрутству, так і для адаптації до умов нового ринкового середовища, реакції на можливі або реальні загрози, реалізації нових стратегічних цілей.

Потреба в реструктуризації є наслідком невчасного виявлення кризових явищ на підприємстві. Таким чином, реструктуризація розглядається як комплекс заходів надзвичайного характеру, спрямованих на «виживання» підприємств в умовах кризи або викликаних потребою їхнього нового стратегічного розвитку, незалежно від того, породжений він загальною макроекономічною ситуацією, зміною загальної кон'юнктури чи дією внутрішніх для підприємств чинників.

Реструктуризацію підприємства не слід розглядати як разову, більш чи менш широку систему заходів з оздоровлення і реформування підприємства, після реалізації яких потреба в оновленні і подальшому реформуванні відпадає. Реструктуризація є постійною функцією підприємства, за допомогою якої воно забезпечує собі постійну адаптацію до кон'юнктури і вимог ринку і постійно залишається конкурентоспроможним і прибутковим [2, с. 70].

Досягнення конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки є головним завданням будь-якого підприємства. У сучасних трансформаційних умовах реструктуризація стала потужним ринковим механізмом та інструментом підвищення останньої і включає комплекс заходів, спрямованих на відповідність функціонування підприємства в умовах динамічного розвитку ринку. Реструктуризація спрямована на удосконалення структури та функцій управління, усунення відставання в технічно-технологічних процесах, удосконалення фінансово-економічної політики і досягнення підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції.

Основа реструктуризації має становити комплекс структурних перетворень. У процесі їх проведення має бути забезпечена комплексність змін, а не зміни однієї тільки сфери функціонування підприємства (маркетинг, фінанси тощо). Якщо структура розглядається «як сукупність внутрішніх зв'язків, будова, внутрішня упорядкованість об'єкта» [6, с. 686], як сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і totoжність самому собі, тобто збереження основних властивостей при його зовнішніх та внутрішніх змінах, то реструктуризацію можна розглядати як зворотній процес, покликаний здійснити перебудову цих зв'язків у вигляді реакції на зміни всередині організації та поза її межами, створити оптимальні структури для досягнення певних цілей. Структурні перетворення підприємства в процесі його реструктуризації мають проводитися на системній основі.

Дослідження реструктуризації як фактора розвитку підприємства вимагає тлумачити сутність цього поняття як системи. З цієї точки зору вона є цілеспрямованим процесом трансформації складу елементів, їх функцій, зв'язків та взаємодії між ними в просторі і в часі при збереженні основних властивостей об'єкта, що формують результати його діяльності, виражені раціональним поєднанням прибутковості й стабільності.

Серед чинників, що стримують розвиток підприємства, необхідно виділити: невідповідність систем управління підприємствами вимогам маневреності й швидкості реагування, гнучкості на динамічно змінні умови внутрішнього і зовнішнього середовища. Особливо гостро виділяється проблема підвищення ефективності реструктуризації підприємств в умовах подолання кризи, реалізації її різних варіантів. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки, обґрунтування і впровадження в практику моделі «функціональної реструктуризації розвитку».

Відповідно до теорії систем будь-яка система вищого порядку (з великим числом елементів, комплексними зв'язками та складною структурою) формується підсистемами нижчого порядку. Система «підприємство», що є досить складним утвором, також складається з певного числа підсистем, що формуються за єдиною базовою ознакою. У нашому випадку пропонуємо в якості останньої використовувати функції підприємства.

Об'єктом реструктуризації виступає той елемент системи «підприємство» (або будь-якої її підсистеми), який безпосередньо зазнає зміни. У такому випадку структурним змінам підлягає певна функція або сукупність функцій господарюючого суб'єкта. Причому змінюється не сама функція (наприклад, виробнича функція не може трансформуватися у фінансову), а її

внутрішня структура – набір певних елементів, що формують її.

Таким чином, функціональна реструктуризація – це процес здійснення перетворень в організації, спрямованих на створення її функціональної структури, адекватній функціональній структурі макроекономічної системи, такий, що дозволяє досягти оптимального балансу між ефективністю організації і її стійкістю.

У класичній економічній теорії звичайно виділяються наступні базові функції господарюючого суб'єкта: виробнича, ринкова (маркетинг і матеріально-технічне забезпечення), фінансова і кадрова.

Виробнича функція, як це видно з назви, передбачає безпосередньо виробничий процес, тобто діяльність підприємства з перетворення сировини, матеріалів і напівфабрикатів у кінцевий продукт. Суть виробничої функції господарюючого суб'єкта формується його місією.

Ринкова функція відображає діяльність маркетингових служб підприємства з постачання основного виробництва необхідною сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, основними виробничими фондами, а також з реалізації кінцевого продукту.

Фінансова функція полягає у забезпеченні всієї діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами, а також у створенні потенціалу для безперервного процесу саморозвитку господарюючого суб'єкта.

Кадрова функція реалізується на підприємстві через підбір, навчання і розвиток кадрів, оплату праці, створення умов на робочому місці й вирішення трудових суперечок. Кадрова функція є однією з визначальних у діяльності підприємства. Проте її зміст доцільно дещо розширити, беручи до уваги також колишніх і потенційних працівників підприємства. У такому разі вказану функцію логічніше називати соціальною.

Також доцільним є виділення екологічної функції, що відображає характер взаємодії господарюючого суб'єкта з довкіллям, у розряд базових функцій господарюючого суб'єкта.

Виділення останніх двох функцій як базових у наш час є об'єктивною необхідністю, оскільки багато в чому саме вони визначають характер внутрішньої будови системи "підприємство" і характер її взаємодії із зовнішнім середовищем.

Таким чином, виділяються наступні п'ять основних функцій господарюючого суб'єкта: виробнича, ринкова, фінансова, соціальна та екологічна.

Очевидно, що діяльності господарюючого суб'єкта, як комплексному і багатогранному процесу, властиві також і деякі інші функції. Проте всі вони витікають з вже визначених базових функцій, тому й називаються функціями нижчого порядку, або підфункціями.

З практичної точки зору жодне підприємство в сучасних умовах не може розраховувати на ефективне здійснення своєї діяльності у випадку, якщо якісь із цих функцій бракує уваги. Проте рівень достатності кожної з п'яти функцій зовсім не обов'язково дорівнює одній п'ятій частці від сукупного рівня і може варіюватися у кожному конкретному випадку. У цьому й полягає основний принцип функціональної реструктуризації – варіювання вагомості різних функцій господарюючого суб'єкта з метою досягнення оптимальної функціональної структури.

Таким чином, модель системи "підприємство" виглядає сукупністю п'яти підсистем: виробничої,

ринкової, фінансової, соціальної та екологічної. Елементами системи виступають:

- виробнича підсистема: техніка, технологія;
- ринкова підсистема: постачання, збут;
- фінансова підсистема: активи (необоротні, оборотні), пасиви (власний, позиковий капітал);
- соціальна підсистема: персонал (діючий, колишній, потенційний, члени їх сімей), умови роботи;
- екологічна підсистема: взаємодія з довкіллям.

На основі отриманої моделі господарюючого суб'єкта виділено наступні види функціональної реструктуризації:

- а) виробнича реструктуризація (об'єкт: технологія виробництва, кінцевий продукт);
- б) ринкова реструктуризація (об'єкт: система постачання сировини і реалізація продукції);
- в) фінансова реструктуризація (об'єкт: грошові

потоки всередині організації);

г) соціальна реструктуризація (об'єкт: реальні і потенційні трудові ресурси);

д) екологічна реструктуризація (об'єкт: взаємодія з довкіллям).

Перераховані вище п'ять функцій є системоутворюючими для підприємства – тобто саме вони формують систему «підприємство». Реструктуризації потребують не лише самі елементи системи, але й внутрішньосистемні стосунки: система управління підприємством, стратегія його розвитку, взаємодія між різними «елементами» тощо. Отже, виникає необхідність введення ще однієї форми функціональної реструктуризації – внутрішньосистемної реструктуризації.

На рис. 1 наведено схему функціональної реструктуризації.



Рис. 1. Схема функціональної реструктуризації

По-іншому можна сказати, що внутрішньосистемна функціональна реструктуризація – це реструктуризація не самих елементів системи «підприємство», а їх зв'язків. Ефективність реструктуризації, на нашу думку, визначається зростанням ефективності управління підприємством, тобто досягнення оптимального співвідношення між прибутковістю та стійкістю. Ефективне проведення внутрішньосистемної реструктуризації й забезпечення раціональної взаємодії між різними елементами є необхідною умовою для інших перетворень на підприємстві.

Оскільки діяльність будь-якого підприємства в загальному випадку орієнтоване на досягнення оптимального співвідношення між прибутковістю і стабільністю (стійкістю), то і головною умовою його розвитку є забезпечення необхідних умов (за рахунок структурних перетворень) для досягнення цього оптимального (з точки зору керівництва підприємства) балансу. Цей баланс може бути досягнутий за рахунок здійснення внутрішньосистемних перетворень підприємства – реструктуризації або елементів системи, або зв'язків між ними, або усіх їх одночасно, що по суті є функціональною реструктуризацією розвитку підприємства.

Список літератури

1. Тутунджян А. К. Реструктуризація підприємств в умовах переходу к рыночной економике: проблемы теории и практики: монографія / А. К. Тутунджян. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 262 с.
2. Левковська Л. Окремі проблеми структурної перебудови промислового виробництва в умовах сталого розвитку /

Л. Левковська // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 187-190.

3. Балукіна В. А. Методологія корпоративного підходу к реструктуризації промислових підприємств в умовах російської економіки / В. А. Балукіна. – СПб.: СПбГІЕУ, 2002. – 204 с.
4. Буркінський Б. В. Трансформація моделей розвитку підприємств / Б. В. Буркінський. – Одеса: ИПРЭД НАН України, 2001. – 355 с.
5. Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия / А. И. Ковалев. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
6. Прушківський В. Г. Реструктуризація промисловості в регіоні: теорія, методологія, практика: монографія / Прушківський Володимир Геннадійович; НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 443с.
7. Новейший философский словарь / Сост. А. А. Грицанов. – М.: Изд. В.М.Скакун, 1999. – 896 с.

РЕЗЮМЕ

Ефимова Анна

Моделирование функциональной реструктуризации развития предприятия

Рассматриваются объекты реструктуризации, которым является предприятие как система или его подсистемы (функции). Дается определение функциональной реструктуризации, ее виды. Отдельно выделяется внутрисистемная реструктуризация как особый вид функциональной реструктуризации.

RESUME

Yefimova Anna

Modeling of the functional restructuring of enterprises

We consider objects of restructuring, which can be an enterprise as a system or subsystem (functions). The functional restructuring definition and its types are determined. A special attention is paid to intersystem restructuring as a special kind of functional restructuring.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Ельвіра ЖНАКІНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних економічних дисциплін,
Слов'янський державний педагогічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано економіко-математичну модель оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств, яка дає можливість урахувати вплив науково-технологічних, виробничих та соціальних інновацій, спрямованих на підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, та визначити ступінь їх вагомості у системі розвитку інноваційного потенціалу на мікрорівні.

Ключові слова: конкуренція, міжнародна конкурентоспроможність, інновації, інноваційний потенціал, економіко-математична модель, оцінка.

Конкуренція існує на всіх рівнях економічної системи. Готовність суб'єктів економіки до конкурентної боротьби, ефективність їх господарювання залежать від пізнання природи конкуренції, визначення форм її вияву, розуміння методів конкурентної боротьби.

Дослідження теоретичних основ конкуренції, її сучасних форм, міжнародного конкурентного середовища, аналіз причин і умов виникнення конкурентних переваг здійснено такими зарубіжними вченими: П. Кругманом, В. Леонтьєвим, С. Ліндером, А. Маршаллом, Дж. Мілем, Р. Нельсоном, Б. Оліном, М. Познером, М. Портером, Д. Рікардо, Дж. Робінсоном, П. Самуельсоном, А. Смітом, Р. Фатхутдіновим, Ф. Хайеком, Е. Хекшером, Дж. Хіксом, А. Чандлером, Е. Чемберліном, Й. Шумпетером, О. Юдановим.

Проблеми забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн стали предметом наукового зацікавлення вітчизняних учених-економістів: Л. Антонюк, О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, С. Мочерного, В. Новицького, Т. Орехової, Ю. Пахомова, В. Семиноженка, В. Сіденка, С. Сіденко, А. Філіпенка.

Разом із тим процес оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств потребує подальшого вивчення.

Метою статті є розробка економіко-математичної моделі оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність як багатопланову економічну категорію можна розглядати на декількох рівнях, а саме: конкурентоспроможність продукції, підприємств, галузей, регіонів, країни загалом, між якими існує взаємозв'язок, адже ця риса країни і галузі залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможну продукцію.

Як свідчить зарубіжний досвід, створення інноваційної продукції стає одним із головних критеріїв визначення міжнародної конкурентоспроможності підприємства, а інноваційний тип економічного розвитку країни – тим фундаментом, який визначає

економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку [11].

Реалізація інноваційних стратегій надає різноманітний за силою, інтенсивністю та напрямком дії вплив на конкурентоспроможність підприємства. Проте необхідно зазначити, що складність процесів, які відбуваються на сучасних промислових підприємствах не дає можливості оцінити наслідки реалізації інноваційної стратегії без використання сучасного апарату економіко-математичного моделювання. Завдання визначення наслідків від ухвалення управлінських рішень здійснюється, як правило, засобами імітаційного моделювання. Побудова імітаційної моделі дає можливість проведення сценарного аналізу, а також визначення найбільш перспективних напрямків реалізації інноваційних проєктів на підприємстві, спрямованих вгору-вверх, на підвищення його конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках [8, с. 288-292].

В основі оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства конкурентні переваги, які, у свою чергу, виражаються в співвідношенні чинників виробництва. У короткочасній перспективі конкурентоспроможність товару на ринку може бути досягнута за рахунок цінових чинників, тоді як у стратегічній перспективі напрямками підвищення конкурентоспроможності є довіра споживачів, орієнтація на клієнта та запровадження нових якостей продукту за рахунок інноваційних змін.

Цінові конкурентні переваги визначаються ринковими умовами, а саме: обсягами попиту і пропозиції, місткістю ринкового сегменту, поточною ринковою ціною, ринковою рівновагою, середньогалузевою нормою прибутку, розміром вхідних бар'єрів, ситуацією на ринках товарів-замінників та ін. При цьому, ринок з обмеженою місткістю, або з місткістю, що зменшується, характеризується невисокою рентабельністю й активною конкуренцією.

Процес побудови моделі динаміки конкурентоспроможності підприємства виходить з наступних припущень. Уявимо, що рівень вхідних бар'єрів на ринковий сегмент є високим через обмеженість місткості і насиченості ринку. Це допущення дає можливість не враховувати появу нових

конкурентів на вказаному сегменті в тактичній перспективі. Далі припустимо, що для даного товару є відсутніми товари-замінники. Крім того, розглянемо однопродуктову постановку цього завдання для спрощення розрахунків. Перехід до багатопродуктової задачі здійснюється шляхом заміни відповідних величин векторами.

Припустимо, що підприємства встановлюють свої ціни з міркувань ринкової раціональності:

$$p_c = \frac{E \cdot p_e}{E - D + Q} \quad (1)$$

де E – місткість ринкового сегменту, що обирається за постійну величину на інтервалі моделювання; p_e – рівноважна ринкова ціна; D – величина сукупного попиту; Q – обсяг сукупної пропозиції.

Споживачі фактично визначають конкурентні переваги кожного підприємства за допомогою впливу на ринкові чинники:

$$D = \sum_{i=1}^n d_i, \quad (2)$$

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i, \quad (3)$$

де d_i – попит на продукцію i -го підприємства; q_i – обсяги продажів i -го підприємства на ринку; n – кількість конкуруючих підприємств на ринку.

Перетворимо рівняння (1):

$$p_c = \frac{E \cdot p_e}{E - D + Q} = \frac{p_e}{1 - \frac{D - Q}{E}} = \frac{p_e}{1 - f} \quad (4)$$

Найбільш важливим і складним питанням при побудові моделі є визначення виду функції попиту. Нехай функція попиту на продукцію i -го підприємства є функцією від поточної ринкової ціни і ціни, пропонованої певним підприємством, і має наступний вигляд:

$$d_i(t) = f_i(p_c, p_i) = a_i + b_i(p_c(t - \mu) - p_i(t)), \quad (5)$$

де p_i – поточна ціна на продукцію i -го підприємства; a_i – характеризує обсяг попиту, коли ціна на продукцію i -го підприємства дорівнює поточній ринковій ціні; b_i – чутливість споживачів до зміни ціни; $(t - \mu)$ – період часу.

Очевидно, що на основі цієї функції попиту не можливо оцінити конкурентоспроможність товару, оскільки вона відбиває лише цінові конкурентні переваги, і не дозволяє визначити якість товару, а також споживчі переваги. Для повнішого віддзеркалення взаємозв'язків функція попиту може бути доповненою характеристиками брендингу, сервісу і післяпродажного обслуговування, сегментації ринку та ін.

Залежно від обсягу попиту підприємство змінює план виробництва продукції. При ухваленні рішення про

зміну обсягів випуску в момент часу t підприємство використовує інформацію про динаміку попиту, на отримання якої витрачається час, що характеризується величиною β . Цей лаг може оцінюватися індивідуально для кожного підприємства:

$$q_i(t) = q_i(t-1) + \xi_i(d_i(t - \beta) - q_i(t-1)) \quad (6)$$

де $q_i(t)$ – планований обсяг випуску i -го

підприємства у момент часу t ; ξ_i – параметр регулювання $0 \leq \xi_i \leq 1$.

Виробничі потужності i -го підприємства обмежують обсяг випуску:

$$u_i(t) = \min(q_i(t), M_i(t)) \quad (7)$$

де $u_i(t)$ – функція обсягу випуску продукції i -го підприємства у момент часу t як функція від максимально можливого обсягу випуску (M_i).

Динаміка величини $M_i(t)$ визначається змінами чинників виробництва за рахунок використання інноваційного потенціалу підприємства, тобто підвищенням продуктивності устаткування через упровадження нових технологій, заміни застарілого устаткування на більш економне або продуктивне, зростання праці під впливом уведення в обіг нових виробничих потужностей, застосування і поширення продуктивного досвіду виробництва, впровадження технологій, використання результатів інноваційної і науково-дослідної діяльності та ін. Формалізовано функцію $M_i(t)$ можна навести у наступному аналітичному вигляді [12, с. 70]:

$$M_i(t + \tau) = M_i(t) + A(t)(B(t)K_i(t))^\alpha (C(t)L_i(t))^\beta \quad (8)$$

де τ – інноваційний лаг, $A(t)$ – функція, так званих, Хікс-нейтральних інновацій, $B(t)$ – функція Солоу-нейтральних інновацій, $C(t)$ – функція Харод-нейтральних інновацій, $K_i(t)$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів 2-ї групи, які безпосередньо використовуються при виробленні i

-го виду продукції, $L_i(t)$ – середньорічний фонд оплати праці працівників, безпосередньо зайнятих у виробництві i -го виду продукції.

Через свою очевидну складність та неможливість точної оцінки певних функцій, що входять до формалізації максимально можливого обсягу випуску (M_i), а також враховуючи переважно тактичний напрямок аналізу, функцію $M_i(t)$ можна перетворити на наступну:

$$M_i(t + \tau) = M_i(t) + AK_i(t)^\alpha L_i(t)^\beta e^{n+k} \quad (9)$$

де A – технологічний коефіцієнт, n , k – відповідно темпи зростання продуктивності праці і устаткування внаслідок технологічних інновацій.

Оскільки економічна доцільність змушує підприємства реагувати на збільшення попиту зростанням обсягу виробництва, конкурентні переваги досягаються тими підприємствами, які завчасно

підвищили свою продуктивність. Розвиток конкурентних переваг дасть їм можливість збільшити свою частку на ринку.

Припустимо, що на підприємстві утворюються запаси нереалізованої продукції, що компенсує виробництво більш пізніх періодів. Тоді рівняння 6 набуде вигляду:

$$q_i(t) = q_i(t-1) + \xi_i(d_i(t-\beta) - q_i(t-1)) - \chi S_i(t-1), \quad (10)$$

де S_i – величина складського запасу нереалізованої в минулі періоди готової продукції i -го підприємства; $\chi \in [0, 1]$ – частка запасу, що йде на реалізацію.

Зазначимо, що утворення запасу може свідчити про реалізацію підприємством стабілізаційних стратегій, коли запас накопичується в періоди спаду ринкової активності, наприклад, для товарів з вираженою сезонністю споживання, з метою подальшої реалізації в періоди підйому попиту.

Обсяг випуску продукції також обмежений обсягами доступної сировини і матеріалів, необхідних для виробництва:

$$V_i(t) = \min\left(u_i, \frac{w_i^-}{\alpha_i(t)}\right) \quad (11)$$

де w_i^- – витрати сировини на виробництво продукції в одиницю часу; $\alpha_i(t)$ – норма витрати сировини на виробництво однієї одиниці продукції. Динаміка норм витрат сировини визначається темпами технологічних інновацій щодо запровадження ресурсозберігаючих та нерегресійних технологій. У припущенні, що підприємство постійно запроваджує такі заходи, функція $\alpha_i(t)$ отримує вигляд:

$$\alpha_i(t) = \alpha_i(0)e^{-mt}, \quad (12)$$

де m – темп зростання ефективності використання виробничих ресурсів.

Фактичні витрати на запровадження інноваційних проєктів за напрямками підвищення ефективності використання матеріалів, устаткування та праці можна оцінити наступним чином:

$$I = \sum_i f(K, k) + \sum_i g(L, n) + \sum_i l(w, m), \quad (13)$$

де, враховуючи тактичну перспективу, функції $f(\bullet), g(\bullet), l(\bullet)$ можна вважати лінійними для спрощення розрахунків.

Зауважимо, що змінна V_i є чимось іншим, як-от величина пропозиції i -го підприємства. Для того, щоб визначити витрати сировини w_i – за період Δt , введемо нову змінну w_i , яка відобразить загальну кількість сировини на підприємстві:

$$w_i(t) = w_i(t-1) + \alpha_i(t) \cdot u_i(t - \gamma_i) - w_i^-(t-1) \quad (14)$$

Зазначимо, що величина $\alpha_i(t) \cdot u_i(t - \gamma_i)$ відображає обсяги матеріалів, які придбали, де γ_i – лаг, обумовлений часом, який є необхідним для постачання ресурсу. Величина відпуску сировини у виробництво

обраховується таким чином:

$$w_i^-(t) = \min\{w_i(t), u_i(t) \cdot \alpha_i(t)\} \quad (15)$$

Фактичний обсяг продажів i -го підприємства визначається рівнем виробництва і використанням складського запасу:

$$y_i(t) = \min\{V_i(t), d_i(t)\} + \min\{\max[0, d_i(t) - V_i(t)], S_i(t)\} \quad (16)$$

Обсяг складського запасу нереалізованої продукції S у момент часу t описується у наступному вигляді:

$$S_i(t) = S_i(t-1) + V_i(t-1) - y_i(t-1) \quad (17)$$

Виразимо загальну собівартість продукції так:

$$Z_i(t) = r_i(t) + V_i(t) \cdot x_i + c_i \quad (18)$$

де $r_i(t)$ – витрати i -го підприємства на придбання сировини; x_i – змінні витрати на виробництво одиниці продукції на i -м підприємстві за винятком витрат на сировину; c_i – умовно постійні витрати.

Витрати на сировину визначаються за формулою:

$$r_i(t) = w_i^+(t) \cdot P_i^{post} \quad (19)$$

де P_i^{post} – закупівельна ціна сировини i -го підприємства; $w_i^+(t)$ – обсяг постачання сировини у момент часу t :

$$w_i^+ = \alpha_i(t) \cdot u_i(t - \gamma_i) \quad (20)$$

Собівартість одиниці продукції:

$$z_i^{ed}(t) = \frac{Z_i(t)}{V_i(t)} \quad (21)$$

Для визначення цінової політики i -го підприємства скористаємося формулою:

$$p_i(t) = p_i(t-1) + \zeta(z_i^{ed}(t) - z_i^{ed}(t-1)) \quad (22)$$

де

$$\zeta_i = \begin{cases} \theta_i & \text{при } z_i^{ed}(t) - z_i^{ed}(t-1) < 0 \\ \eta_i & \text{при } z_i^{ed}(t) - z_i^{ed}(t-1) > 0 \end{cases} \quad (23)$$

Доведено, що на міжнародну конкурентоспроможність підприємства будуть впливати зміни на стадіях виробництва і збуту, показники фінансового стану підприємства й підвищення якості продукції за рахунок використання його інноваційного потенціалу. Запропоновано формулу нормативної оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства:

$$KC_i = \tau_1^1 \cdot h_{1i} + \tau_2^1 \cdot h_{2i} + \tau_3^1 \cdot h_{3i} + \tau_4^1 h_{4i}, \quad (24)$$

де h_{1i} – значення критерію ефективності виробничої діяльності i -го підприємства; h_{2i} – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку i -го підприємства; h_{3i} – значення критерію якості продукції i -го підприємства; h_{4i} – значення критерію ефективності впровадження інновацій за напрямками підвищення ефективності використання матеріалів, устаткування, праці i -го підприємства; τ_j^1 ($j = \overline{1,4}$) – коефіцієнти вагомості критеріїв, що задаються експертним шляхом.

Ця формула є результатом причинно-наслідкових зв'язків між основними показниками діяльності

підприємств, які наведено у вигляді моделі оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства на рис. 1. Реалізація моделі була здійснена за допомогою методу системної динаміки (методу Дж. Форрестера) із застосуванням ППП PowerSim.

Запропонована модель оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств дає можливість отримання нормативного значення відповідно до існуючих факторів ефективності виробничої діяльності, організації збуту і просування товару на ринку, якості продукції, ефективності впровадження інновацій, які встановлюються на основі експертних оцінок. Такі критерії доцільно визначати з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємств.

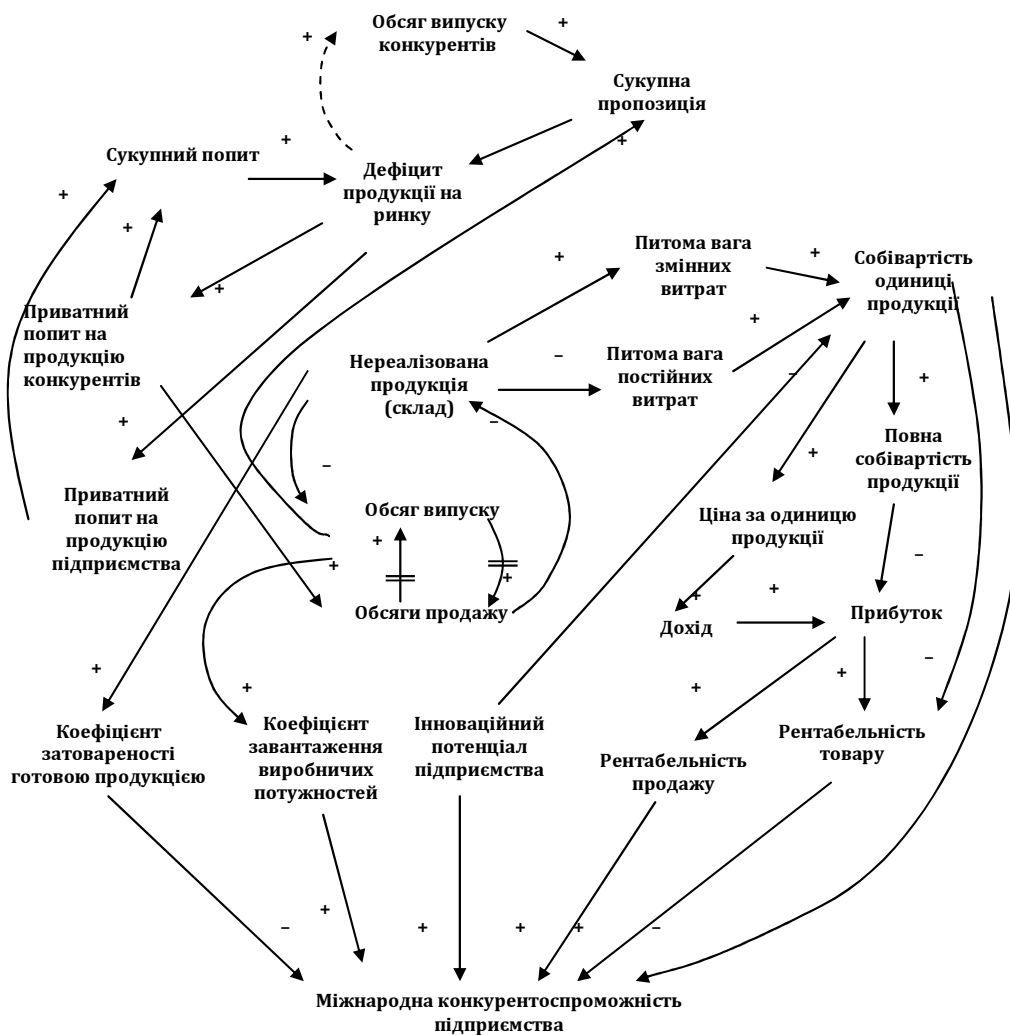


Рис. 1. Модель оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств

Отже, розрахунок показника для окремо взятих підприємств має значення з метою порівняння з нормативним показником. Відносні показники конкретного підприємства визначаються шляхом зіставлення одиничних показників з базовими. У якості базових виступають показники будь-якого конкуруючого підприємства або підприємства-лідера.

Розроблена економіко-математична модель оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств дає можливість урахувати вплив інноваційного потенціалу підприємств на формування його міжнародної конкурентоспроможності.

З використанням цієї моделі визначено, що на формування міжнародної конкурентоспроможності

підприємств впливають такі фактори, як ефективність виробництва та організації збуту, конкурентоспроможність продукції, науково-технологічні, виробничі та соціальні інновації.

Список літератури

1. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
2. Лук'яненко Д. Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: моногр. / Д. Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2001. – 538с.
3. Остапенко Т. Г. Вплив інноваційної діяльності на міжнародну конкурентоспроможність фірм / Т. Г. Остапенко // Економіка. Фінанси. Право. – 1997. – №2. –

4. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: моногр. / І. А. Павленко – К. : КНЕУ, 2007. – 248с.
5. Портер Майкл Э. Конкуренция: учеб. пособие/ Майкл Э. Портер; под ред. Я. В. Заблоцкого. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2000. – 494с.
6. Савчук-Полищук Т. А. Конкурентоспособность продукции машиностроения: проблема количественной оценки / Т. А. Савчук-Полищук; под ред. Ю. В. Макогона. – Донецк: ДонНУ, 2003. – 144с.
7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: моногр. : у 3 т. / За заг. ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 3. – 556с.
8. Тригоб'юк С. С. Інформаційна складова системи стратегічного планування діяльності підприємств. / С. С. Тригоб'юк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №10 (112). – С. 288-292.
9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: моногр. : у 2 т. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 1. – 816 с.
10. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: моногр. / О. А. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2007. – 312с.
11. Investment and Technology Policies For Competitiveness, United Nations Conference on Trade and Development. – Режим доступу: <http://www.economy.bsu.by/library/UNCTAD.htm>
12. Matthias Brauer Dissertation of the University of St. Gallen, Graduate School of Business Administration, Economics, Law and Social Sciences (HSG) to obtain the title of Doctor of Business Administration – Bamberg, 2005. – 364 p.

РЕЗЮМЕ

Жнакина Эльвира

Моделирование оценки международной конкурентоспособности предприятий

Предложена экономико-математическая модель оценки международной конкурентоспособности предприятий, позволяющая учесть влияние научно-технологических, производственных и социальных инноваций, направленных на повышение международной конкурентоспособности предприятий, и определить степень их значимости в системе развития инновационного потенциала на микроуровне.

RESUME

Zhnakina El'vira

Modeling of evaluation of the international competitiveness of enterprises

The mathematical model for evaluating the international competitiveness of enterprises, which enables to take into account the impact of scientific and technological, industrial and social innovations aimed at improving the international competitiveness of enterprises, and to determine their degree of importance in the system capacity for innovation at the micro level, is proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ І ГАРАНТІЙ ЯК БАЗОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена дослідженню розмірів основних вітчизняних соціальних стандартів і гарантій, зокрема прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, обґрунтовано необхідність перегляду їх розмірів та запропоновано рекомендації щодо формування ефективної системи соціальних стандартів і гарантій як базових елементів соціальної політики в Україні.

Ключові слова: соціальна політика, соціальні стандарти і гарантії, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія.

Соціальна політика є найбільш значущою сферою інтересів сучасного суспільства і найважливішим чинником діяльності сучасної держави. Формування соціальних стандартів¹ є одним із базових елементів соціальної політики держави та провідним чинником успіху держави у сфері соціального забезпечення. На основі соціальних стандартів визначаються розміри основних соціальних гарантій: мінімального розміру заробітної плати, мінімального розміру пенсії за віком, неоподаткованого мінімуму доходів громадян, розмір державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат. На жаль, на сьогодні в основу всієї соціальної політики нашої держави покладені соціальні мінімуми, а не соціальні стандарти. Враховуючи те, що нині практично девальвовані основні категорії соціальних мінімумів, які розроблялися ще в середині 90-х років, і відтоді підходи до їх розрахунків не змінювалися, впровадження соціальних стандартів покликане забезпечити системний підхід до вирішення соціальних проблем суспільства. На відміну від соціального мінімуму, стандарт – це гарантія високого рівня життя певної якості, яке держава зобов'язується забезпечити громадянам у відповідні терміни [1]. Тому для розроблення та впровадження ефективної системи соціальних стандартів насамперед необхідно виробити чітку соціальну стратегію держави.

Дослідженню різних аспектів соціальної політики присвячена велика кількість зарубіжних і вітчизняних публікацій. Серед науковців, які висвітлювали цю тематику у своїх працях, слід назвати: Н. П. Борецьку, П. Гайдуцького, М. Григу, А. М. Гриненко, О. Л. Іванову, О. Подолева, В. А. Скуратівського, О. С. Шевчука, А. Г. Ягодку, І. С. Ярошенко та багато інших [2-10]. Не применшуючи значення проведених досліджень у цій сфері, слід зазначити, що у фаховій літературі практичні відсутні комплексні дослідження ролі соціальної політики в умовах виходу із фінансово-економічної кризи. У зв'язку з тим, що вона здійснила негативний вплив на фінансовий стан населення, особливої

актуальності набувають дослідження з питань державних соціальних стандартів і гарантій, які покликані захистити населення від негативних наслідків кризи.

Метою цієї статті є детальне дослідження розмірів основних вітчизняних соціальних стандартів і гарантій, зокрема прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, обґрунтування необхідності перегляду їх розмірів та вироблення рекомендацій щодо формування ефективної системи державних соціальних стандартів і гарантій в Україні.

На сьогодні базовим соціальним стандартом, величина якого використовується для розрахунку більшості показників соціального блоку бюджету, є прожитковий мінімум².

Із отриманням чинності Закону України «Про державний бюджет на 2011 рік», [11] вступили в дію нові розміри прожиткового мінімуму. Так прожитковий мінімум на одну людину в розрахунку на один місяць із 894 грн. у січні 2011 р. підвищиться до 953 грн. у грудні 2011 р. Для працездатних осіб прожитковий мінімум підвищено з 941 грн. до 1001 грн.; для осіб, що втратили працездатність, з 750 грн. до 800 грн.; для дітей у віці до 6 років – з 816 грн. до 870 грн.; для дітей у віці від 6 до 18 років – з 977 грн. до 1042 грн. [11].

Незважаючи на неодноразове збільшення розміру прожиткового мінімуму протягом 2011 року, він залишається недостатнім для задоволення мінімальних потреб населення. Переважна більшість науковців та практиків вбачають причину недостатнього рівня прожиткового мінімуму в тому, що діючі його розрахунки здійснювалися на основі Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення [12], яка затверджена Наказом Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства економіки та Державного комітету статистики України у 2000 році, виходячи з наборів продуктів харчування, мінімальних наборів

¹ Під державними соціальними стандартами розуміють встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій

² Під прожитковим мінімумом розуміють вартісну величину набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, які необхідні для нормального функціонування організму людини і для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості

непродовольчих товарів та послуг, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України у тому ж самому році.

У Законі України «Про прожитковий мінімум» чітко зазначено, що набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення мають переглядатися не рідше одного разу на п'ять років [13]. Після затвердження першого варіанту споживчого кошика такі перегляди відбувались у 2005 та 2007 році, причому тільки в результаті останнього перегляду товарів і послуг у ньому з'явилися послуги мобільного зв'язку, кабельного телебачення, Інтернету тощо. Але сьогоднішня величина прожиткового мінімуму все одно не враховує низки інших життєво необхідних витрат сучасної людини, зокрема на будівництво чи купівлю житла або одержання його у найм, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги тощо. Не враховуються також зміни у складі споживчого кошика у зв'язку зі змінами у сфері житлово-комунального господарства. Крім того, у структурі цього показника для працездатних осіб не закладено прибутковий податок для фізичних осіб. Також не враховуються регіональні відмінності цін на продовольчі і непродовольчі товари.

Аналіз цієї структури прожиткового мінімуму свідчить, що норми, закладені в прожитковому мінімумі громадян України, суттєво нижчі за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів взагалі не забезпечує багатьох потреб сучасної людини. Так на одну особу на рік передбачається 39 кг хліба, тобто не більше 106 грамів на день; 4 кг макаронних виробів, тобто 10 грамів на день; 2 кг гречки на рік, тобто 5 грамів на день. А картоплі – 260 грамів на день. Сала виділено 2 кг на рік, тобто 5 грамів на день, яєць – 220 штук на рік, тобто не більше половини яйця на день. Ковбаси виділено 9 кг на рік, тобто 24 грами на день. Щодо одягу – людині передбачено одні джинси на три роки, куртка утеплена – не менше, ніж на 4 роки, офіційний костюм людина повинна носити також 4 роки. Краватка ж, натомість, одна на 10 років. Одна людина має зносити за рік не більше 2,5 пар трусів та 7 пар шкарпеток. Жіноче зимове пальто пропонується використовувати 8 років, як і дві сукні. Одна спідниця, светр та спортивний костюм розраховані на 5 років. Якщо б вдалося поїхати на відпочинок, то одні плавки людина повинна мати аж на 10 років, жіночий купальник на 4 роки. Вважається, що пенсіонерам купальний костюм взагалі не потрібен. Однієї пари черевиків має вистачити на 2,5 роки. Для дітей шкільного віку передбачено мінімум на навчальний рік: 50 зошитів по 12 сторінок, 10 ручок і два підручники. Вважається, що студентам підручники взагалі не потрібні, оскільки не має бути і самих студентів, оскільки у споживчому кошику не передбачені витрати на будь-яку освіту після школи.

На рік заплановано лише 524 поїздки громадським транспортом, тобто 1,4 на день. До мінімального набору предметів санітарії і ліків на середньостатистичну сім'ю на місяць виходить 3,5 шматки туалетного мила та півпляшки шампуню (125 мл), 2 пачки прального порошку, 1,4 тубика зубної пасти і 3 рулончики туалетного паперу. Холодильник середньостатистичній родині пропонується змінювати раз на 15 років, телевізор – раз на десять, пральну машину – раз на 14.

Люстру й настільну лампу – раз на 25 років.

Така неадекватність прожиткового мінімуму породжує дезорієнтацію в соціальній політиці загалом і в політиці забезпечення доходів населення громадян. Як наслідок, на сьогодні паралельно існують два споживчих кошики: на основі офіційного ведуться офіційні розрахунки, відбуваються перерахунки соціальних виплат, інший відображає реальний споживчий мінімум.

За даними Держкомстату України та центру Разумкова, споживчий кошик в Україні, запропонований владою у 2010 р., становив 1569 грн. (\$196 США), пересічні громадяни оцінили його в 3580 грн. (\$447 США), а експерти ООН – у \$500 США [14]. Крім того експерти ООН вважають, що мінімальна вартість споживчого кошика повинна бути не менше \$17 США на добу [14].

Така статистика влучно ілюструє той факт, що, не дивлячись на щорічне зростання прожиткового мінімуму, він ледве забезпечує первинні або фізіологічні потреби людини та практично ігнорує соціальні, які є невід'ємною складовою гідного життя.

У проекті Закону України «Про державний бюджет на 2012 рік» [15], внесеним урядом на розгляд Верховною Радою України, пропонується протягом 2012 року 5 разів підвищувати соціальні стандарти для населення. Але як видно з таблиці 1, такі підвищення є несуттєвими, тобто протягом року розмір прожиткового мінімуму повинен зрости лише на 78 грн.

На основі прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту розраховуються такі соціальні гарантії, як *мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія за віком разом з грошовою допомогою, мінімальний розмір допомоги по безробіттю, допомога по догляду за дитиною до досягнення нею 3 років, допомога на поховання тощо.*

Протягом 2011 року відбувається поступове зростання розміру мінімальної заробітної плати: з 1 січня 2011 року вона становить 941 грн., з 1 квітня – 960 грн., з 1 жовтня – 985 грн., а у грудні заплановане її збільшення до 1004 грн. Поряд із зростанням розміру заробітної плати заплановане її збільшення і в погодинному вимірі: з 1 січня – 5,66 грн., з 1 квітня – 5,77 грн., з 1 жовтня – 5,92 грн., з 1 грудня – 6,04 грн. [11].

Таке зростання планується продовжити і у 2012 році: з 1 січня 2012 року запланована мінімальна заробітна плата у розмірі 1073 грн., з 1 квітня 2012 року – 1094 грн., з 1 липня 2012 року – 1102 грн., з 1 жовтня 2012 року – 1118 грн., з 1 грудня 2012 року – 1134 грн. [15], що складає 61 грн. за рік. Аналогічна ситуація і з розмірами погодинної оплати праці: з 1 січня 2012 року заплановане її збільшення до 6,43 грн., з 1 квітня 2012 року – 6,56 грн., з 1 липня 2012 року – 6,61 грн., з 1 жовтня 2012 року – 6,7 грн., з 1 грудня 2012 року – 6,8 грн. [15] (табл. 2).

Незважаючи на вказаний позитивний процес підвищення розмірів мінімальної заробітної плати та досягнення узгодженості між нею та прожитковим мінімумом, така ситуація не відповідає сучасним вимогам¹. Крім цього, слід наголосити на тому, що процес механічного підвищення мінімальної заробітної плати, не підкріплений відповідним зростанням продуктивності праці, не вирішує суперечностей у системі оплати праці.

¹Мінімальна заробітна плата, за стандартами Європейського Союзу, має перевищувати рівень прожиткового мінімуму не менше, ніж у 1,5 рази.

Таблиця 1. Запланована зміна розміру прожиткового мінімуму в Україні в 2012 році за основними соціально-демографічними групами населення, грн. *

Період	Прожитковий мінімум (загальний показник)	Прожитковий мінімум на дітей до 6 років	Прожитковий мінімум на дітей від 6 до 18 років	Прожитковий мінімум для працездатних осіб	Прожитковий мінімум для осіб, які втратили працездатність
3 01.01.2012	1017	893	1112	1073	822
3 01.04.2012	1037	911	1134	1094	838
3 01.07.2012	1044	917	1144	1102	844
3 01.10.2012	1060	930	1161	1118	856
3 01.12.2012	1095	961	1197	1134	884

* Наведено за [15]

Таблиця 2. Запланована зміна розміру мінімальної заробітної плати та погодинної оплати праці в 2012 році, грн. *

Період	Розмір мінімальної заробітної плати	Розмір погодинної оплати праці
3 01.01.2012	1073	6,43
3 01.04.2012	1094	6,56
3 01.07.2012	1102	6,61
3 01.10.2012	1118	6,7
3 01.12.2012	1134	6,8

* Наведено за [15]

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що встановлені у 2011 році розміри прожиткового мінімуму на одну особу та окремо для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп населення, а також мінімальної заробітної плати є суттєво заниженими і не забезпечують нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я.

Поряд із зростанням розмірів мінімальної заробітної плати в Україні відбулося і зростання середніх її показників. За офіційними даними Державного комітету статистики України, протягом січня-вересня 2011 року номінальна заробітна плата зросла з 2297 грн. до 2571 грн. [16].

Зростання останньої супроводжується підвищенням темпів зростання реальної заробітної плати. Так у 2010 році темпи зростання номінальної склали 120,0% проти 100,5% у 2009 році, а темпи зростання реальної заробітної плати – 110,2% проти 90,8 у 2009 році [16].

Аналіз показує, що найбільше зростання реальної заробітної плати у 2010 р. відносно минулого року відбулось у Рівненській (114,8%), Волинській (114,5%), Полтавській (114,1 та Луганській (113,8%) областях [14].

Найнижчий індекс реальної заробітної плати за 2010 рік (найменше її зростання) спостерігався у м. Києві (105,2%), м. Севастополі (106,8%) та Одеській (107,4%) і Харківській (107,6%) областях. У 16 регіонах України індекс реальної заробітної плати перевищив середній по країні [14].

Динамічне зростання номінальної та реальної заробітних плат супроводжується різким зростанням заборгованості із їх виплати. Якщо у 2009 році остання складала 1188,7 млн. грн., то у 2010 році вона вже становить 1473,3 млн. грн. [16] Така ситуація зумовлена головним чином зростанням боргів працівникам економічно активних підприємств. З початку поточного року найсуттєвіше зростання боргу було зафіксовано на підприємствах готельного та ресторанного бізнесу (у 2 рази), транспорту та зв'язку (на 86,2%), фінансової діяльності (на 83,2%), на підприємствах рибальства та рибицтва (на 56,4%) та на підприємствах

промисловості (на 54,8%). Якщо розглядати заборгованість із заробітної плати в розрізі регіонів, то найбільший її показник зафіксований у Донецькій (266,2 млн. грн.), Луганській (132,4 млн. грн.) та Харківській (119,5 млн. грн.) областях [16].

Поряд із зростанням розмірів прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати в Україні у 2011 році спостерігається зростання мінімальної пенсії: з 1 січня 2011 року вона становить 750 грн., з 1 квітня – 764 грн., з 1 жовтня – 784 грн., з 1 грудня 2011 року вона повинна скласти 800 грн. [11], тобто загалом за рік зростання складе лише 50 грн.

Протягом 2012 року заплановане продовження зростання розміру мінімальної пенсії, яка в кінці року повинна скласти 869 грн. [15], тобто за рік вона зросте лише на 69 грн.

Детальний аналіз механізму використання прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту та орієнтиру для соціальної політики держави дозволяє виділити такі основні його недоліки: по-перше, на сьогодні прожитковий мінімум використовується лише для встановлення розміру державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям та сім'ям з дітьми, особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам. Незважаючи на вимогу ст. 46 Конституції України, він не використовується для розрахунку та законодавчого визначення мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, пільгових пенсій та допомоги; по-друге, прожитковий мінімум забезпечує встановлення адресної соціальної допомоги для малозабезпечених сімей, що регулюється Законом України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» від 18 січня 2006 року № 3365-IV. Прожитковий мінімум для сімей визначається як сума розмірів прожиткового мінімуму для дітей, працездатних і непрацездатних членів сім'ї. Відповідно допомога становить доплату в розмірі, який дозволяє забезпечити прожитковий мінімум.

Наявність таких недоліків зумовлює ситуацію, коли попри існування системи мінімальних соціальних стандартів в Україні, система державних соціальних стандартів не є цілісною і поки що не зорієнтована на

конституційні норми, не забезпечує урахування міжнародних норм у галузі застосування соціальних стандартів. Чинні на сьогодні соціальні стандарти далекі від сучасних економічних реалій та застосовуються без урахування економічних можливостей держави. Це зумовлює необхідність впровадження якісно нових підходів до встановлення соціальних стандартів та нормативів. Для цього необхідно: звернути увагу на низькі розміри мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії та інших соціальних виплат, які розраховуються на основі прожиткового мінімуму; осучаснити методики встановлення розміру прожиткового мінімуму задля забезпечення максимальної відповідності цього стандарту реальній вартості споживчого кошика та послуг, змінити їх відповідно до законодавства про прожитковий мінімум та міжнародних стандартів; переглянути набір товарів та послуг з боку забезпечення ними реальних життєвих потреб людини та медичних стандартів. Розрахунок прожиткового мінімуму проводити з урахуванням, крім традиційного споживчого набору, податку з доходів фізичних осіб, оплати житла, комунальних послуг, освіти, медичного обслуговування тощо.

Підсумовуючи, варто зазначити, що реалізація всіх запропонованих вище заходів дозволить закласти основу для формування нової системи соціальних стандартів і соціальних гарантій, яка буде відповідати європейським і міжнародним вимогам та забезпечувати гідний рівень життя населення. При цьому її запровадження має передбачати поступові етапи досягнення цих стандартів протягом декількох років окремо для кожної категорії населення, що може стати темою для подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : закон України від 5 жовтня 2000 року № 2017-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48. – С. 409.
2. Ярошенко І. С. Право соціального забезпечення: навч. посіб. / І. С. Ярошенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
3. Гриненко А. М. Соціальна політика: навч.-метод. посібник. / А. М. Гриненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 309 с.
4. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми / Н. П. Борецька. – Донецьк: Янтра, 2001. – 351 с.
5. Введення в соціальну роботу: навч. посіб. / Т. В. Семігіна, І. М. Грига, О. С. Шевчук. – К.: Фенікс, 2003. – 288 с.
6. Гайдуцький П. Фінансування соціальної політики / П. Гайдуцький, О. Подолева. – К.: УАДУ, 2003. – 64 с.
7. Іванова О. Л. Соціальна політика: теоретичні аспекти / О. Л. Іванова. – К.: Академія, 2003. – 107 с.
8. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики / В. А. Скуратівський, О. М. Палій – К., 2002. – 199 с.
9. Скуратівський В., Палій О., Лібанова Е. Соціальна політика: навч. посіб. для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності «Державне управління» / В. Скуратівський, О. Лібанова, Е. Палій. – К.: УАДУ, 2007.
10. Ягодка А. Г. Соціальна інфраструктура і політика: навч. посіб. / А. Г. Ягодка. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.
11. Про державний бюджет на 2011 рік : закон України від 23 грудня 2010 року № 2857-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 7-8. – С. 52.
12. Про затвердження Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення : наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства економіки України та Державного комітету статистики України від 12 червня 2000 року № 347/4568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Про прожитковий мінімум : закон України від 15 липня 1999

року № 966-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 38. – С. 348.

14. Підсумковий моніторинг розвитку соціальної сфери України за 2010 рік: офіційний сайт Центру перспективних соціальних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=148:2010-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24. – Назва з екрану
15. Проект Закону про Державний бюджет України на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=41157
16. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

РЕЗЮМЕ

Жуковская Алина

Анализ отечественной системы социальных стандартов и гарантий как базовых элементов социальной политики государства

Статья посвящена исследованию размеров основных отечественных социальных стандартов и гарантий, в частности прожиточного минимума, минимальной заработной платы, минимальной пенсии, обоснована необходимость пересмотра их размеров и предложены рекомендации по формированию эффективной системы социальных стандартов и гарантий как базовых элементов социальной политики в Украине.

RESUME

Zhukovs'ka Alina

Analysis of the national system of social standards and safeguards as a basic element of social policy

The article investigates the size of the main domestic social standards and safeguards, including a living wage, minimum wage, minimum pension. There has been justified the need to review their size and provided the recommendations as for the formation of an effective system of social standards and safeguards as a basic element of social policy in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ: СУЧАСНИЙ ПІДХІД, ПРОБЛЕМИ, АЛЬТЕРНАТИВИ

У статті конкретизуються вимоги до концепцій управління сучасним інноваційним типом соціально-економічного розвитку, обґрунтовується невідповідність їм класичного підходу на базі екстраполяцій. Розглядаються альтернативні підходи, що ґрунтуються на синергетичній концепції розвитку: футурологія, ТРВЗ, форсайт тощо. Доводяться їх ефективність та відповідність вимогам сучасності.

Ключові слова: інноваційний розвиток, прогнозування, управління, футурофобія, синергетична концепція, проактивність, футурологія, форсайт.

Актуалізація на початку ХХІ ст. поняття «інноваційний розвиток» пов'язана із переходом до нового типу соціально-економічного розвитку, особливістю якого є надзвичайна динамічність, висока концентрація інновацій на одиницю хронологічного часу. Сучасні науковці пов'язують це із феноменом «прискорення соціального часу» та наближенням до «точки сингулярності» («завершення історії», «граничі розвитку») [1, с. 6; 5, с. 62]. Протягом найближчих десятиліть експоненційна траєкторія розвитку має перетворитися на вертикаль, а «швидкість історії» – досягти нескінченності, що означатиме кризу планетарного циклу тривалістю 4 млрд. років [6]. У результаті кризи має змінитися модель розвитку людства.

Перехід до інноваційного типу розвитку ставить перед нами низку викликів, серед яких – посилення керованості соціально-економічного розвитку. Відомо, що процеси, які розвиваються із прискоренням, без достатнього контролю стають руйнівними. Наприклад, при керуванні автомобілем помилки, відносно безпечні на низьких швидкостях, на великих – фатальні. Прискорення розвитку скорочує запас часу для ідентифікації потенційних проблем та небажаних сценаріїв, розробки та реалізації заходів з їх усунення. Починаючи з певного моменту, управління в режимі «реального часу» (розв'язання проблем у міру їх виникнення), що застосовується сьогодні, дає збій – ми не встигаємо оцінити ризики та можливості майбутнього та скоригувати «історичний курс» суспільства, тому потрапляємо на неоптимальні або навіть небезпечні лінії розвитку. Виявом цього є загострення глобальних проблем, що спостерігається сьогодні. Єдиний вихід – це перехід до проактивного режиму управління розвитком, тобто передбачення проблем у довгостроковій перспективі, їх попередження або завчасна підготовка до нейтралізації. У цих умовах проблема прогнозування та управління соціально-економічним розвитком набирає актуальності, а брак досвіду і теоретичної бази відчувається особливо гостро.

Сучасні прогнози, в основному, є екстраполяціями: їх автори обирають одну або кілька тенденцій, приймаючи їх за «ключові», та лінійно продовжують їх у майбутнє

на фоні загалом стабільного соціально-економічного середовища. Такі прогнози підміняють майбутнє гіпертрофованою версією сучасності (у якій автомобілі і комп'ютери – швидші, розрив між багатими і бідними – більший, екологічна криза – глибша, тобто досягнення і проблеми не змінюються, лише збільшуються у масштабі). Це лише часткові випадки потенційного майбутнього, які не враховують можливості «зламу» діючих тенденцій, їх витіснення новими тенденціями, або перетворення під впливом інших тенденцій, що залишилися поза увагою, чи в результаті свідомого втручання. Можна сказати, що більшість сучасних концепцій майбутнього є «короткостроковими»¹, тоді як прискорення темпів розвитку надає переходу у завтрашній день довгострокового характеру. Автори таких прогнозів страждають на «футурофобію» – неприйняття картини майбутнього, що істотно відрізняється від звичного і зрозумілого теперішнього [1, с. 5].

Отже, сучасні концепції не відповідають умовам інноваційного типу соціально-економічного розвитку. Управління динамічним розвитком не може здійснюватись ефективно на засадах детермінізму і стабільності. Все більше дослідників визнають цю проблему і намагаються запропонувати альтернативи, більшість з яких спирається на синергетичну концепцію розвитку. Мета нашої статті – показати, що остання відповідає вимогам сучасного інноваційного типу розвитку та обґрунтувати перспективність досліджень у цьому напрямі.

Вступна частина дозволяє конкретизувати основні вимоги, яким має відповідати новий підхід до вивчення і управління соціально-економічним розвитком: довгостроковість (далекоглядність), альтернативність (сценаріїв розвитку), проактивність і свідомий вибір (передбачення наслідків кожного варіанту поведінки, дії з урахуванням цього знання). Ідея у тому, щоб від пасивного очікування перейти до активного конструювання майбутнього, замінити «лікування хвороб» і «гасіння пожеж» (розв'язання проблем у міру виникнення) їх профілактикою (вибором ліній розвитку, де проблема відсутня, а якщо вона неминуча – слід завчасно підготуватись до зустрічі з нею).

Синергетична концепція розвитку якраз відповідає

¹В економічній теорії «короткостроковий», або «короткий» період – це умовний проміжок часу, протягом якого більшість факторів залишається незмінною. Тоді як у «довгостроковому», або «довгому» періоді можуть змінитися усі фактори.

цим вимогам. У її основі – спрямування системи до стійкого стану (аттрактора). Інколи система постає перед вибором, до якого з альтернативних аттракторів прямувати далі. Такі етапи називають «точками біфуркації» (від лат. *bifurcus* – «роздвоєний»), бо траєкторія розвитку розгалужується на декілька варіантів, кожен з яких може реалізуватись. Система втрачає стійкість і найдрібніші фактори можуть вплинути на вибір подальшого шляху. Після проходження точки біфуркації рух детермінується обраним аттрактором і дрібні флуктуації майже не впливають на його траєкторію (наче краплини води стікають у гірське озеро до єдиної точки-аттрактора). При цьому переміщення на інші «колії» потребує дуже великих зусиль.

Синергетична концепція є альтернативною, бо визнає множинність здійснених сценаріїв розвитку, та довгостроковою – адже враховує не лише детерміновані етапи (на відміну від екстраполяції), але і «точок біфуркації», у яких можливі стрімкі важкопрогнозовані зміни. Вирішення проблеми ускладненого прогнозування пов'язане із двома останніми вимогами: проактивністю і свідомістю. Проілюструємо це наступним прикладом. Без зовнішнього втручання камінь на верхівці гори може скотитися униз коли завгодно і у будь-якому напрямі – це важко передбачити. Але якщо прикласти силу, невизначеність зникає: камінь впаде у той бік, у який його зіштовхнули. Суспільство також можна свідомо «підштовхувати» на історичних розвилках у тому чи іншому напрямі. Щоправда, для цього необхідно помічати «хиткі каміння» (відрізнити періоди нестабільності, коли найлегше вплинути на ситуацію, від детермінованих етапів), бачити можливі траєкторії їх падіння (виявляти здійсненні альтернативні сценарії розвитку ситуації), зіставляти їх з нашими потребами, порівнювати і обирати найкращі; нарешті, знаходити точки «прикладання сили», щоб із мінімальними зусиллями ініціювати втілення обраного сценарію. Лише таке управління розвитком буде проактивним і свідомим, воно потребує знання законів і принципів «руху каміння», законів проходження суспільством альтернативних шляхів власної історії.

Постачальником такого знання може стати футурологія – молода наука, що вивчає майбутнє (а точніше – здійсненні варіанти майбутнього). Претендуючи на статус наукової дисципліни, футурологія відрізняється специфічним об'єктом, якого ще не існує, а його ідентифікація (а також втілення у життя) є основною метою досліджень. У той час, як інші науки вивчають наявні об'єкти, накопичують відомості про них та на цій основі будують теорію, футурологія має рухатись у протилежному напрямі – спочатку сформулювати теорію, з якої можна вивести конкретні уявлення про майбутнє. Як писав відомий польський фантаст і футуролог С. Лем, «передбачати майбутні відкриття означає прагнути до відкриття того, що ще не відкрито – а це є суперечністю» [2, с.73]. Цю суперечність не можна розв'язати на базі класичного наукового світогляду, тому футурологічний світогляд має багато спільного з науковою фантастикою. Такий світогляд краще відповідає умовам інноваційного типу розвитку, адже є більш далекоглядним і довгостроковим, менше страждає на «футурофобію» (переконання у незмінності діючих

тенденцій) та інші стереотипи¹, визнає множинність варіантів майбутнього та намагається досягнути їх інтуїтивно, а не шляхом екстраполяції. При цьому футурологія у жодному разі не тотожна науковій фантастиці: вона переслідує інші цілі, оцінюється за науковими і практичними, а не літературними критеріями [7]. Прогностична ефективність такого світогляду підтверджується статистикою успішних передбачень письменників-фантастів: серед 108 прогнозів Ж. Верна лише 10 були помилковими, Г. Уеллс – 77 успішних прогнозів і 9 помилок, А. Беляєв – 47 проти 3. Недивно, що деяких письменників-фантастів визнають футурологами (А. Азімов, А. Кларк, У. Гібон, С. Лем,) і запрошують до участі у наукових проєктах щодо майбутнього [7].

Сьогодні такий синергетичний підхід до футурологічної проблематики розробляється багатьма науковими школами та дослідницькими організаціями. На глобальному рівні такі організації координують Всесвітня федерація досліджень майбутнього та Міжнародна академія досліджень майбутнього, почесним президентом якої є професор І. В. Бестужев-Лада, лідер московської школи соціально-технологічного прогнозування, що успадкувала традиції прогнозування СРСР. Синергетичний підхід до широкого кола соціально-економічних проблем, у т. ч. проблеми майбутнього, розробляється школою С. П. Курдюмова, засновника синергетичного руху в Росії. На офіційному сайті школи [9] у розділах «Синергетика та еволюціонізм», «Синергетика і наукове прогнозування» представлені роботи як послідовників школи (Л. І. Бородкін, Е. Н. Князева, Г. Г. Малинецький А. П. Назаретян тощо), так і інших дослідників (наприклад, С. П. Капіци, Е. Ласло, К. Майцнера А. В. Турчина, Г. Хакена).

Слід згадати і школу ТРВЗ (теорія розв'язання винахідницьких задач), яку заснував Г. С. Альтшуллер у 1940-50х рр. з метою вивчення закономірностей розвитку технічних систем для перетворення винахідництва з творчості на технологію. Послідовники школи Б. Злотін та А. Зусман у своїх працях критикують класичне екстраполяційне прогнозування і розробляють нові інструменти прогнозування та управління соціоекономічними системами різного рівня на базі синергетичної концепції розвитку. Серед результатів їх роботи – софтвери для розв'язання винахідницьких задач та управління розвитком підприємств (Innovation WorkBench, Knowledge Wizard тощо), апробовані на таких компаніях, як «Ford», «General Motors», «Boeing», «Whirlpool», «Henkel», «Johnson&Johnson», «Shell» тощо [10]. На особливу увагу заслуговує технологія управління розвитком «Directed Evolution» – професійний інструмент передбачення альтернативних варіантів розвитку та управління системою для досягнення поставлених цілей [10]. Починаючи з 2000 р. розробляється Банк Еволюційних Альтернатив розвитку транспорту, альтернативної енергетики, комп'ютерних пристроїв тощо.

Послуги з прогнозування та управління інноваційним розвитком в розвинених країнах є цілою індустрією, у якій працюють специфічні організації – «think tanks» («інтелектуальні центри», «генератори ідей»). Вони з'явилися у США у 1950х рр. (найперша – корпорація RAND) і з тих пір на комерційній основі допомагають урядам та провідним ТНК приймати

¹Приклад такого стереотипу – переконання наукової спільноти кінця XIX ст. у неможливості конструювання літаків, важчих за повітря.

управлінські рішення в умовах сучасної інноваційної економіки. Популяризатором концепції «think tanks» на території СНД є С. Б. Переслегін, керівник дослідницьких груп «Конструювання майбутнього», «Санкт-Петербурзька школа сценарування», «Знанневий реактор».

Інструментарій досліджень майбутнього, розроблений і використовуваний «інтелектуальними центрами», відомий під назвою «форсайт» (від англ. "foresight" – «передбачення», «погляд у майбутнє»). Форсайт – це систематичні спроби оцінки довгострокових перспектив науки, технологій, економіки і суспільства для визначення стратегічних

пріоритетів розвитку та мобілізації ресурсів з метою їх реалізації [8, с. 8]. Передумови форсайту (варіативність майбутнього, залежність від наших рішень і зусиль) відповідають вимогам до концепцій управління інноваційним розвитком. Форсайт протиставляється прогнозуванню на базі екстраполяцій, адже варіативне майбутнє неможливо прогнозувати – натомість його можна обрати. Згадуючи метафору із каменем на верхівці гори, можна сказати, що прогнозування намагається дати відповідь на питання «чи скотиться камінь?», тоді як форсайт – «як підштовхнути камінь, щоб він скотився туди, куди нам треба?».

Таблиця 1. Порівняння методики «форсайт» із класичним прогнозуванням

Методика	Класичне прогнозування	Форсайт
Механізм	Пророкування	Пошук і прокладення шляхів
Концепція майбутнього	Детерміністична	Синергетична, нелінійна
Базовий принцип	Пасивне очікування майбутнього	Активне творення майбутнього
Предмет	Факти, події	Можливості

Форсайт започаткували RAND Corporation методикою «Делфі» (модифіковане експертне опитування) для аналізу планів атомної війни. Зараз «Делфі» використовується для вибору ключових проблем науково-технологічного розвитку в Японії (починаючи з 1971 р. проведено 9 досліджень з горизонтом прогнозування у 30 років), Великобританії (з др. п. 1990х рр.), Німеччині (програма «Futur», націлена на формування стратегічного бачення на наступні 20 років для Міністерства освіти і науки) та інших країнах. [8, с.10-11]. Серед інструментів форсайту метод «критичних технологій» – складання експертами переліку найважливіших технологій для збереження конкурентоспроможності і довгострокового розвитку, що формується на базі опитувань, після чого обговорюється і коригується у фокус-групах. «Критичні технології» особливо популярні у США та Росії (оцінка стану і перспектив розвитку критичних технологій у 1997-98рр.; перегляд переліку пріоритетів та критичних технологій у 2004-2005 рр.). Ще один перспективний інструмент – сценарування, складення і аналіз альтернативних сценаріїв майбутнього. Сценарування зародилося у військовій сфері у формі ігрового моделювання збройних зіткнень офіцерами Генштабів різних країн ще у XIX ст. [3, с. 151]. У футурологію його привнесли Г. Кан та А. Вінер працею «Рік 2000-й» (1967). Цей метод полягає у розробці «дерева» альтернативних сценаріїв, що можуть реалізуватись при певних умовах. Ключові елементи сценаріїв (події, ключові показники економічного, соціального, технологічного розвитку, умови реалізації сценарію тощо) описуються у текстовій формі із доданням біфуркаційної діаграми (карти), абсциса якої відповідає віддаленості у часі від сьогодення, а лінії («гілки») позначають альтернативні сценарії, здійсненні тренди майбутнього (рис. 1). Чим далі у часі, тим більше віддаляються і відрізняються між собою альтернативні сценарії, тим важче стає нейтралізувати наслідки «хибного» вибору – повернутись на шлях, відхилений раніше. Отже, «дерево сценаріїв» дозволяє усвідомити довгострокові перспективи суспільства, обрати найліпший варіант та підготуватися до розщеплення/ перехрестя історії – забезпечити усі умови, щоб у потрібний час повернути у «правильний» бік.

У корпоративному секторі одержав визнання метод

«дорожніх карт» (roadmapping), розроблений компанією Motorola наприкінці 1970х рр. Метод дозволяє узгодити погляди керівників на майбутнє та сформувавши чіткий план досягнення обраних цілей, а також встановити контрольні показники. Наступний інструмент форсайту – імітаційне моделювання («рольова гра») – дозволяє врахувати суб'єктивний фактор. Учасники дослідження («гравці») одержують інформацію про початкові умови (ресурси), свої ролі (інтереси і цілі суб'єктів, взаємодія яких моделюється) та певні обмеження, за дотриманням яких слідкує Посередник. Після завершення гри результати аналізуються і конвертуються у сценарій. Кілька ігрових сеансів із зміною учасників дозволяють побачити альтернативні сценарії розвитку ситуації, біфуркаційні точки, фактори, під впливом яких обирається один з варіантів тощо.

Навіть за відносно недовгу історію методи форсайту довели свою ефективність порівняно із класичним прогнозуванням на основі екстраполяцій. Наприклад, у 2000 р. світ виявився ближче до сценарію Г. Кана, а не прогноза Д. Форрестера, зробленого на основі комп'ютерного моделювання кількісних екстраполяцій [3, с. 68]. Те, що приватні компанії («think tanks») використовують форсайт для підготовки звітів щодо майбутнього «на замовлення», каже саме за себе – щоб виправдати високу ціну, такі дослідження мають бути ефективними.

Отже, в умовах інноваційного типу соціально-економічного розвитку проблема майбутнього стає особливо актуальною. Загострення глобальних проблем та новаторські дослідження доводять невідповідність класичного екстраполяційного прогнозування та управління вимогам часу, а саме: довгостроковості, альтернативності історичних шляхів, проактивності та свідомості вибору власного майбутнього. Водночас підходи на базі синергетичної концепції розвитку, розвинуті сучасними школами соціально-технологічного прогнозування, футурології, синергетики, ТРВЗ, а також «центрами мислення», довели свою корисність і перспективність. Вивчення та розвиток цих підходів, їх адаптація до вітчизняної специфіки – обов'язкові умови переходу України до інноваційного типу розвитку, повного використання

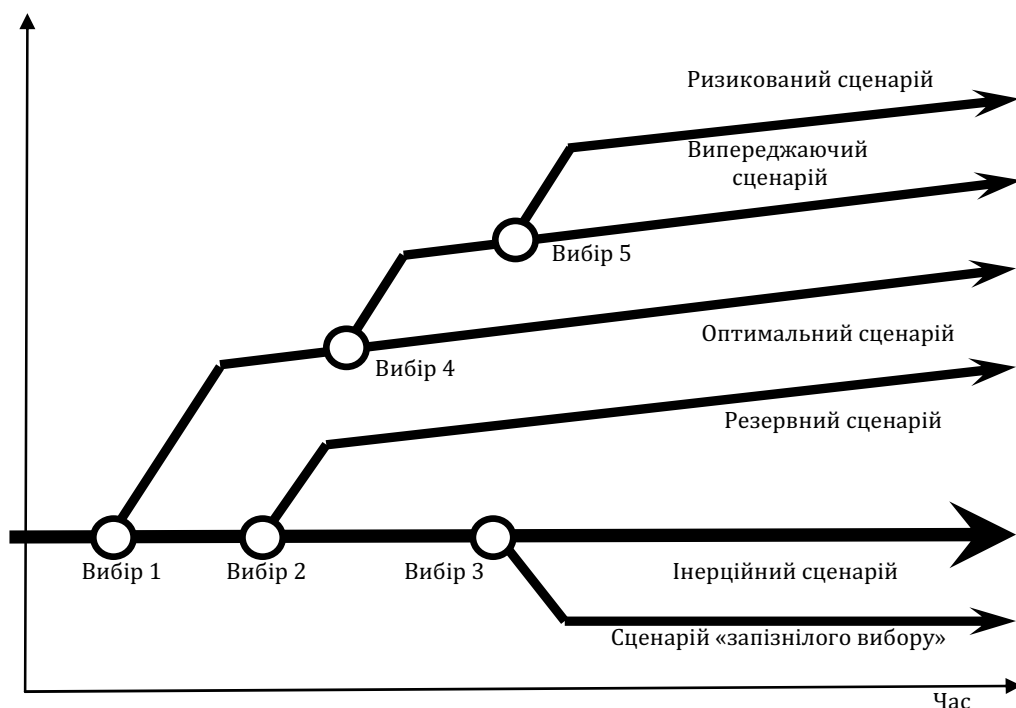


Рис. 1. Модель «дерева сценаріїв» (біфуркаційної діаграми) [3, с.155].

його можливостей та нейтралізації загроз.

Список літератури

1. Бестужев-Лада И. В. Социальное прогнозирование. Курс лекций / И. В. Бестужев-Лада, Г. А. Наместникова. – М.: Педагогическое общество России, 2002.
2. Лем С. Фантастика и футурология: Т. 1 / Лем С.; Пер. с пол. С. Макареца; Под ред. В. Борисова. – М.: ООО "Изд-во АСТ"; Ермак, 2004.
3. Переслегин С. Новые карты будущего, или Анти-Рэнд / С. Переслегин. – АСТ, Terra Fantastica, 2009.
4. Тоффлер А. Футурошок / А. Тоффлер. — СПб.: Лань, 1997.
5. Турчин А. Футурология. XXI век: бессмертие или глобальная катастрофа / А. Турчин, М. Батин. – Версия 0.860. <http://www.avturchin.narod.ru/futur1.doc>.
6. Кризис планетарного цикла Универсальной истории и возможная роль программы SETI в посткризисном развитии. А. Д. Панов // Вселенная, пространство, время. – 2004. – № 2.
7. Социологическая несоизмеримость научной фантастики и футурологии / Ю. Шкурко // Сборник материалов Международной научной конференции «Фантастика и технологии» (памяти С. Лема), 29-31 марта 2007 г., – С.217-226.
8. Соколов А. Форсайт: взгляд в будущее [Электронный ресурс] / А. Соколов // Форсайт. – 2007. – №1. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/06/1268030703/01.pdf>.
9. Материалы сайта синергетичної школи С. П. Курдюмова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spkurdyumov.narod.ru/Start1N.htm>.
10. Zlotin V., Zusman A. I-Triz: Past and Future [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ideationtriz.com/new/materials/pastandfuture.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Зарва Олег

Управление инновационным развитием: современный подход, проблемы, альтернативы

В статье конкретизируются требования к концепциям управления современным инновационным типом социально-экономического развития, обосновывается несоответствие им классического подхода на базе экстраполяций. Рассматриваются альтернативные подходы, основанные на синергетической концепции развития: футурология, ТРИЗ, форсайт и другие. Доказываются их эффективность и соответствие требованиям современности.

RESUME

Zarva Oleg

Innovational development management: modern approach, problems, alternatives

The article concretizes several requirements to be met by concepts of modern innovational type of socio-economic development. It shows that modern approach based on extrapolations doesn't meet these requirements. Alternative approaches based on synergetic concept of development are explained, namely futurology, TRIZ and foresight. It is proved that these new concepts meet the requirements of modernity.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2011 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПОЛІГРАФІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано економіко-математичну модель прийняття рішення на етапі планування управління потенціалом поліграфічного підприємства відповідно до цілей управління підприємством. Наведено алгоритм пошуку складових потенціалу, що вимагають управлінського впливу для досягнення цілей управління.

Ключові слова: потенціал, прийняття рішення, економіко-математична модель, потенціал поліграфічного підприємства.

Управління є цілеспрямованою діяльністю, яка полягає у отриманні якісних та/або кількісних змін. Процес управління займає певний проміжок часу та вимагає фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів, а, отже, є певним вкладенням, інвестицією. Будь-яка діяльність, що пов'язана з вкладенням фінансового ресурсу, є неможливою без визначенням її мети, отже, управління потенціалом як процес повинне розпочинатися із встановлення його мети та цілей. Встановлена мета буде впливати на весь процес управління, визначати складові потенціалу, тобто його ресурси та можливості, які безпосередньо будуть об'єктом управління. Завдання визначення цих складових управління, вплив на які призведе до отримання бажаного результату, є складним, особливо при розгляді сукупного потенціалу підприємства як комплексу ресурсів та можливостей, і потребує знаходження певних інструментів, розробки економіко-математичної моделі, яка б дозволила керівнику формалізувати складові та етапи прийняття управлінського рішення та спростити процес планування управління потенціалом підприємства. Серед науковців, які присвятили свої роботи розробці математичного апарату та формалізації процесу прийняття рішень, можна відзначити таких, як Волкович В.Л., Друкер П., Леманн Л., Михалевич В.С., Оуен Г., Пшеничний Б. Н., Рокафеллер Р. Т., Сааті Т., Севідж Л.

Мета статті – сформулювати економіко-математичну модель процесу прийняття рішення щодо управління потенціалом підприємства, розробити алгоритм пошуку можливостей підприємства, якими доцільно управляти відповідно до поставлених цілей управління.

Методичною базою дослідження є наукова література, яку складають фахові статті, монографії, посібники. У роботі використовуються такі методи, як аналіз, синтез, узагальнення, багатомірний статистичний аналіз, метод експертної оцінки та ін. Для побудови алгоритму прийняття рішення застосовується декомпозиційно-структурований підхід на базі блоксхем.

Проведення аналізу потрібно розпочинати із встановлення цілей управління. З цією метою був проведений аналіз цілей діяльності підприємств на основі даних опитування, що було проведено на базі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» (в опитуванні

прийняло участь 25 керівників вищого та середнього рівнів з досвідом керівної роботи понад 3 роки різних поліграфічних підприємств більшості регіонів України). На основі отриманих результатів, до основних цілей управління поліграфічним підприємством, з урахуванням специфіки діяльності, слід зарахувати:

- збільшення накладів;
- розширення клієнтської бази;
- зменшення часу і витрат на адміністративне обслуговування замовлення.

Для прийняття управлінських рішень з розвитку потенціалу підприємства потрібно врахувати як зовнішні можливості ринкового середовища, так і наявний внутрішній потенціал підприємства та потенціал його взаємодії з ринковим середовищем. Як базові характеристики, у цьому підході ми приймаємо показники внутрішнього потенціалу у складі: потенціал виробничої діяльності, невиробничої діяльності та потенціал організаційно-управлінської діяльності. Тобто потрібно проаналізувати, чи відповідають і якою мірою складові внутрішнього потенціалу підприємства ринковим вимогам ринкового зовнішнього середовища і на якому підприємство буде ефективним та має конкурентні переваги. При цьому доцільно цілі управління підприємством загалом ототожнювати з цілями управління потенціалом з урахуванням визначення останнього як сукупності ресурсного забезпечення та можливостей їх використання з метою досягнення цілей підприємства, а, отже, досягнення поставлених цілей можливе завдяки ефективному управлінню потенціалом підприємства. Тобто необхідно виявити сильні та слабкі складові потенціалу для вибору стратегії управління ним у розрізі формування, накопичення та використання. Зауважимо, що розподіл ресурсів як складового та основного елементу потенціалу можна оптимізувати відповідно до ринкових вимог.

В якості типових цілей управління для поліграфічного підприємства, відповідно до проведеного експертного опитування керівників підприємств галузі друку, визначимо наступні:

- Збільшення середньої виручки на одне замовлення з рівня q_0 до q_6 ;
- Збільшення кількості замовлень з k_0 до k_6 ;
- Зменшення адміністративних витрат на одне замовлення з e_0 до e_6 .

При цьому сукупний потенціал підприємства складається з внутрішніх потенціалів, до яких ми зараховуємо потенціал виробничої діяльності p_1 , потенціал невиробничої діяльності p_2 , потенціал організаційно-управлінської діяльності p_3 .

Для визначених видів можна здійснити розподіл на потенціали нижчого рівня за функціональною ознакою.

Потенціал виробничої діяльності розподіляється на:

- виробничий потенціал;
- інноваційний виробничий потенціал.

Потенціал невиробничої діяльності розподіляється на:

- потенціал маркетингу;
- потенціал продажів;
- інноваційний невиробничий потенціал.

Потенціал організаційно-управлінської діяльності розподіляється на:

- управлінський потенціал;
- потенціал кадрової діяльності;
- фінансово-інвестиційний потенціал;
- інформаційний потенціал;
- інноваційний організаційно-управлінський потенціал.

Зазначимо, що персонал підприємства входить як ресурс у всі види потенціалу, що були наведені, тобто недоцільно виділяти кадровий потенціал, так як його наявність уже включена у всі наведені види.

Визначені види потенціалу можна розподілити на складові ресурсів та можливостей [2]. Так як зовнішні та внутрішні можливості формуються на основі ресурсів, якими володіє підприємство, зазначимо, що наявність відповідних можливостей є основою для досягнення цілей. Отже, для завдання прийняття рішення потрібно визначити можливості, які відповідають та впливають на реалізацію цілей управління і наведені у таблиці 1.

Перелічені у таблиці 1 складові можливостей потенціалу поліграфічного підприємства будуть додатково доповнені та конкретизовані відповідно до цілей та специфіки підприємства, що буде аналізуватися.

Будь-які цілі управління можна охарактеризувати показниками поточними й бажаними. Останні вимагають оцінки достатності потенціалу підприємства для їх досягнення. Після процедури оцінки достатності потенціалу необхідно визначити його складові, які є найбільш слабкими при досягненні цілі управління (q_6, e_6, k_6) , а також надати рекомендації щодо їх поліпшення.

Кожен з потенціалів характеризується певною підмножиною множини можливостей та ресурсів r_i , де $i=1..n$.

Нехай $\Lambda = \{1..n\}$ – множина індексів можливостей r_i .

Нехай J_j – підмножина індексів, що відповідають j -му потенціалу. Тобто $J_j \subset \Lambda$

Алгоритм пошуку складових потенціалу, що вимагають управлінського впливу для досягнення цілей управління, зображено на рисунку 1.

Поточний стан підприємства можна охарактеризувати точкою простору $Q_0 = (q_0, e_0, k_0)$. Бажаний стан – точкою $Q_6 = (q_6, e_6, k_6)$. Відповідно, одна з цілей проведення аналізу – пошук відстані між точками, а також способів наближення точки Q_0 до точки Q_6 .

Виходячи з цілей управління поліграфічним підприємством, агрегована ціль S буде наступною – збільшити виручку від реалізації за виключенням адміністративних витрат на обслуговування замовлень:

$$C = (q - e) k \rightarrow \max \quad [1]$$

Для кожної можливості r_i визначимо за допомогою процедур експертного оцінювання [1] її важливість α_i у формуванні відповідного потенціалу p_j , а також достатність для досягнення бажаної цілі (q_6, e_6, k_6) .

$$\sum_{i \in J_j} \alpha_i = 1, \quad \alpha_i \geq 0, \quad j = 1..3 \quad [2]$$

Була запропонована наступна процедура експертного оцінювання для визначення важливості: для кожної r_i експерт виставляє від бали від 1 до 10, залежно від ступеня важливості i -ї можливості $i \in J_j$ відносно j -го потенціалу. У таблиці 1 у комірці з α_i вносяться оцінки експертів по i -й можливості по відношенню до j -го потенціалу, поділені на суму балів по усіх r_i , $i \in J_j$.

Для можливості r_i визначимо достатність для досягнення бажаної цілі (q_6, e_6, k_6) .

Позначимо β_{ti} – достатність r_i для t -ї цілі управління [3]. $0 \leq \beta_{ti} \leq 2, i = 1..n, t = 1..3$.

Достатність характеризується за правилом:

$0 \leq \beta_{ti} < 1$ – недостатній, $\beta_{ti} = 1$ – достатній, $\beta_{ti} > 1$ – перевищує.

Запропонована також процедура експертного оцінювання для визначення достатності: для кожної r_i експерт виставляє у відсотках від 0 до 200% – рівень достатності можливості i для досягнення цілі t . У таблиці 2, у комірці з β_{ti} вносяться оцінки експертів по i -й можливості відносно t -ї цілі, обраховані відносно 100%.

Для кожного потенціалу p_j визначимо рівень важливості μ_{jt} відносно загальної цілі (q_6, e_6, k_6) . Процедура визначення спирається на експертне оцінювання: для кожного p_j експерт виставляє бали, від 1 до 10, залежно від ступеня важливості j -го потенціалу для досягнення цілі t . У таб. 1, у комірці з μ_{jt} вносяться оцінки експертів по j -му потенціалу відносно t -ї цілі, поділені на суму балів по усіх p_j .

При визначенні потенціалу як сукупності ресурсного забезпечення та можливостей для досягнення певної цілі, пропонуємо в межах j -го потенціалу визначити його достатність (δ_{jt}) для досягнення t -ї цілі управління як суму зважених достатностей β_{ti} його компонент (можливостей):

$$\delta_{jt} = \sum_{i \in J_j} \alpha_i \beta_{ti}, \quad t = 1..3 \quad [3]$$

Таке припущення є правомірним, оскільки всі можливості r_i вносять взаємозамінний вклад.

У таблиці 2 наведена схема розрахунку потенційних можливостей підприємства для досягнення цілей, що були вказані у таблиці 1 з оцінкою вкладу кожної зі складових його потенціалу.

Введемо:

$$d_t = ((\mu_{1t} \delta_{1t} + \mu_{2t} \delta_{2t}) + \mu_{3t} \delta_{3t}), \quad t = 1..3 \quad [4]$$

Значення d_t можна трактувати як експертну оцінку здатності підприємства досягти поставлених цілей, а $(d_1 q_6, d_2 e_6, d_3 k_6)$ – як експертні показники виручки, за винятком адміністративних витрат згідно з поточним станом.

Проведемо аналіз показників d_t :

Якщо будь-який $d_t < 1$, то відповідна t -та ціль є недосяжною, тобто потенціалу підприємства недостатньо для досягнення цілі управління;

Якщо $d_t > 1$, варто провести процедуру експертної оцінки ще раз, оскільки думки експертів або занадто оптимістичні або не відповідають реальному стану,

Таблиця 1. Можливості поліграфічного підприємства

Складові потенціалу	Можливості, що необхідні для досягнення цілей управління
1. Потенціал виробничої діяльності	
1.1 Виробничий потенціал	1.1.1 Можливість технічно виконати бажаний рівень замовлення 1.1.2 Можливості персоналу виготовити замовлення 1.1.3 Можливості забезпечення ресурсами для виробничої діяльності 1.1.4 Можливості досягнення необхідної кваліфікації робітників 1.1.5 Можливості зменшення простоїв обладнання 1.1.6 Можливості зменшення часу на додрукарську обробку замовлення
1.2 Інноваційний виробничий потенціал	1.2.1 Можливості запровадження нових продуктів та послуг без додаткових інвестицій в основні фонди 1.2.2 Можливості запровадження технологічних змін для технічної оптимізації, економії ресурсів без додаткових інвестицій 1.2.3 Можливості запровадити у діяльність виробничу інновацію (технологічна та кадрова готовність)
2. Потенціал невиробничої діяльності	
2.1 Потенціал маркетингу	2.1.1 Можливості проведення рекламної компанії 2.1.2 Можливості використання новітніх засобів просування та комунікації з потенційними клієнтами 2.1.3 Можливості проведення PR, зовнішньої комунікації
2.2 Потенціал продажів	2.2.1 Можливості забезпечення достатнього рівня кваліфікації персоналу з продажів 2.2.2 Можливості скорочення часу на оформлення договорів та обслуговування замовника 2.2.3 Можливості отримання кредиторських заборгованостей клієнтів
2.3 Інноваційний невиробничий потенціал	2.3.1 Можливості швидкого запровадження систем по роботі з клієнтами, таких як CRM 2.3.2 Можливості запровадження інформаційних систем та засобів Internet для просування компанії та її продукту 2.3.3 Можливості персоналу (кваліфікація, знання та навички) щодо використання інноваційних систем
3 Потенціал організаційно-управлінської діяльності	
3.1. Управлінський потенціал	3.1.1 Можливості ефективної вертикальної передачі управлінських рішень 3.1.2 Можливості формувати стратегію розвитку підприємства та його підрозділів 3.1.3 Можливості щодо ефективного виконання керівних обов'язків
3.2 Потенціал кадрової діяльності	3.2.1 Можливості залучення нових кваліфікованих кадрів 3.2.2 Можливості кадрового відділу здійснювати функцію мотивації персоналу
3.3 Фінансово-інвестиційний потенціал	3.3.1 Можливості залучення кредитів на вигідних для підприємства умовах 3.3.2 Можливості оптимізації фінансів підприємства 3.3.3 Можливості здійснення зовнішньої інвестиційної діяльності 3.3.4 Можливості самофінансування змін на підприємстві
3.4 Інформаційний потенціал	3.4.1 Можливості інформаційного (інформація та засоби зв'язку) забезпечення суб'єктів виробничої діяльності 3.4.2 Можливості інформаційного (інформація та засоби зв'язку) забезпечення суб'єктів невиробничої діяльності 3.4.3 Можливості інформаційного (інформація та засоби зв'язку) забезпечення суб'єктів організаційно-управлінської діяльності
3.5 Інноваційний організаційно-управлінський потенціал	3.5.1 Можливості запровадження нових управлінських систем та технологій 3.5.2 Можливості впровадження нових інформаційних систем та засобів 3.5.3 Можливості запровадження нових систем та програмних продуктів у кадрову та інноваційну діяльність 3.5.4 Можливості впровадження нових програмних продуктів та технологій у фінансово-інвестиційну діяльність

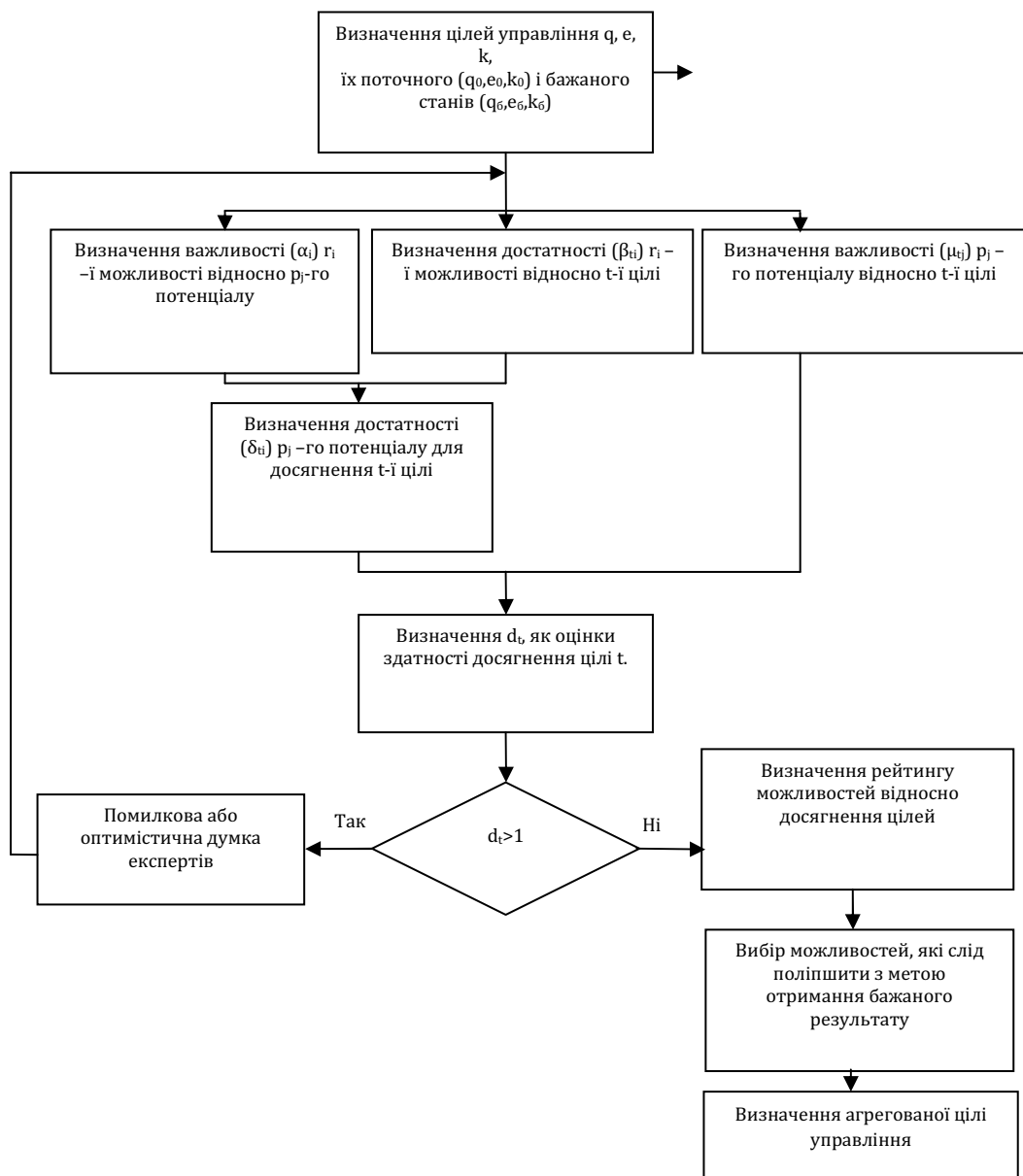


Рис. 1. Алгоритм пошуку складових потенціалу, що вимагають управлінського впливу для досягнення цілей управління

Таблиця 2. Розрахунок потенційних можливостей підприємства у досягненні визначених цілей

Гі	q6			e6			k6		
	μ_{1k}	β_{1i}	δ_{1j}	μ_{2k}	β_{2i}	δ_{2j}	μ_{3k}	β_{3i}	δ_{3j}
α_1	μ_{11}	β_{11}	δ_{11}	μ_{21}	β_{21}	δ_{21}	μ_{31}	β_{31}	δ_{31}
.	μ_{12}	.	δ_{12}	μ_{22}	.	δ_{22}	μ_{32}	.	δ_{32}
.	μ_{13}	.	δ_{13}	μ_{23}	.	δ_{23}	μ_{33}	.	δ_{33}
α_n	μ_{1n}	β_{1n}	.	μ_{2n}	β_{2n}	.	μ_{3n}	β_{3n}	.
$\sum_{i \in J_j} \alpha_i = 1,$ $j = 1..3$	$\sum \mu_{1k} = 1$	$0 \leq \beta_{1j}$ $\beta_{1j} \leq 2$	$\delta_{1j} = \sum_{i \in J_j} \alpha_i \beta_{1i}$ $j = 1..3$	$\sum \mu_{2k} = 1$	$0 \leq \beta_{2j}$ $\beta_{2j} \leq 2$	$\delta_{2j} = \sum_{i \in J_j} \alpha_i \beta_{2i}$ $j = 1..3$	$\sum \mu_{3k} = 1$	$0 \leq \beta_{3j}$ $\beta_{3j} \leq 2$	$\delta_{3j} = \sum_{i \in J_j} \alpha_i \beta_{3i}$ $j = 1..3$

тобто помилкові.

Якщо $d_t < 1$, слід вибрати ті можливості, поліпшення яких дасть найбільший «вплив» на досягнення цілей управління. Для цього, для кожної можливості, зробимо її оцінку:

$$v_{ii} = \begin{cases} \mu_{ij}\mu_{i3}\beta_{ii}\alpha_i & j=1,2 \\ \mu_{ij}\beta_{ii}\alpha_i & j=3 \end{cases}, \quad i \in J_j \quad [5]$$

Відповідно до отриманих значень параметру v_{ii} сформуємо множини $\Omega_1, \Omega_2, \Omega_3$ можливостей, що були проаналізовані відповідно до напрямків управлінського

впливу: $\Omega_1 = \{i | v_{ii} < d_t\}$, $\Omega_2 = \{i | v_{ii} > d_t\}$,

$$\Omega_3 = \{i | v_{ii} \approx 0\}, \quad t=1..3$$

Управління накопиченням потенціалу доцільно впроваджувати для можливостей, що включено в множину Ω_1 .

Процес управління впровадженням потенціалу варто розпочинати з метою досягнення цілей управління у короткостроковій перспективі для множини можливостей Ω_2 .

Управління формуванням потенціалу рекомендовано впроваджувати для отриманої множини можливостей Ω_3 .

Для зручності подальшого аналізу та впровадження механізмів управління потенціалом, можливості у сформованих множинах доцільно проранжувати відповідно до збільшення різниці $d_t - v_{ii}$ для Ω_1 , $v_{ii} - d_t$ для Ω_2 , $v_{ii} > 0$ для Ω_3 .

У цій статті запропоновано економіко-математичну модель прийняття управлінського рішення на основі аналізу потенційних можливостей поліграфічного підприємства відповідно до цілей управління. Ця модель дозволяє оцінити ступінь досяжності цілей підприємства та аргументувати перспективні напрямки здійснення управлінського впливу щодо формування, накопичення та впровадження потенціалу. З метою суміщення методичної складової та запропонованої економіко-математичної моделі був сформований алгоритм, що дозволяє структурувати етапи діяльності із визначення сильних та слабких сторін, потенційних можливостей поліграфічного підприємства.

Список літератури

1. Волошин О. Ф. *Моделі та методи прийняття рішень: навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл.* [Текст] / О. Ф. Волошин, С. О. Мащенко. - К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. - 336 с. ISBN 978-966 - 439 - 267-6.
2. Круш П. В. *Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства»* [Текст] / П. В. Круш, М. О. Зеленська / Теорії мікро-макроекономіки: збірник наукових праць - Київ - 2009 - С.12-18.
3. Онищенко В. П. *Методика визначення ринкового потенціалу підприємства* [Текст] / В. П. Онищенко, В. І. Сенченко // Зовнішня торгівля: право та економіка - 2007. - №5(34). - С. 88-92 ISSN - 1028-7507.

РЕЗЮМЕ

Зеленская Марина

Економико-математическая модель принятия решения относительно управления потенциалом полиграфического предприятия

Предложено экономико-математическую модель принятия решения на этапе планирования управления потенциалом полиграфического предприятия относительно целей управления предприятием. Сформирован алгоритм поиска составляющих потенциала, которые требуют управленческого влияния с целью достижения целей управления.

RESUME

Zelens'ka Maryna

Decision making economic-mathematical model of printing enterprise potential management

The economic-mathematical model of decision making at the stage of management planning of printing enterprise potential according to the management objectives has been proposed. The algorithm for finding the potential components that require administrative influence to achieve management objectives has been formed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СТАН РОЗВИТКУ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В УКРАЇНІ

Викладено основні аспекти розвитку систем управління якістю (СУЯ) в Україні. Окреслено основні проблеми впровадження цих систем та обґрунтовано переваги і їх вплив на розвиток вітчизняних підприємств. Крім того проаналізовано стан розвитку сертифікації СУЯ шляхом аналізу статистичних даних про кількість зареєстрованих сертифікатів на системи управління якістю та здійснено аналіз практики впровадження СУЯ на підприємствах будівельної галузі.

Ключові слова: система управління якістю, сертифікація, політика в сфері якості, сертифіковані галузі промисловості, будівельне підприємство.

Стабільний економічний розвиток підприємств України та будівельної галузі зокрема залежать великою мірою від використання сучасних європейських стандартів, а саме - стандартів з питань якості продукції та послуг. На сьогодні сертифікація систем якості є досить актуальною та потребує дослідження і доведення необхідності. В Україні вже більше 15 років проводиться впровадження стандартів ISO. На сьогодні ДСТУ ISO 9001 – це національний стандарт, що визначає системи управління якістю.

Запровадження цієї системи має стати стратегічним рішенням організації. З метою розвитку власного бізнесу, задля своїх партнерів та щоб не відставати від конкурентів все більше і більше українських підприємств мають впроваджувати системи управління якістю.

Питанням впровадження систем управління якістю на підприємствах згідно із стандартами ISO серії 9000-9001 займалися вітчизняні та закордонні дослідники: Ю. Варакин [1], В. Друзюк [4], В. Іванець [7], С. Лещенко [9], Н. Лоза [10], Р. Рунова [10], В. Соха [10], Н. Терентьева [12], О. Федак [4], О.Числіцька [10] та інші.

Протягом тривалого часу українськими та зарубіжними вченими досліджувалося питання СУЯ на підприємствах, висвітлювались різноманітні переваги впровадження цих систем, проте проведені дослідження не наводять точних статистичних даних щодо кількості систем на підприємствах, наприклад, України загалом та в організаціях будівельного комплексу зокрема. Крім того, більшість дослідників звертає увагу на якість продукції, ігноруючи у той же час проблему покращення якості послуг, яка залишається недостатньо вивченою. Через те неможливо точно сформулювати уявлення про кількість сертифікатів ISO 9000 чи ISO 9001, отриманих підприємствами України, які надають послуги.

Метою нашої статті є вивчення сучасного стану питання щодо запровадження СУЯ відповідно до стандартів ISO 9000 та ISO 9001 на підприємствах України та на підприємствах будівельної галузі зокрема.

В умовах насичених ринків, розвитку інформаційних каналів та мережі транспортних послуг якість продукції постає основним фактором конкуренції промислових підприємств України. Відповіддю таким викликам сьогодення стає управління якістю та впровадження систем управління нею (СУЯ) [6, с. 48].

Основними цілями сертифікації є:

1. Забезпечення реалізації прав громадян на безпеку

продукції для життя, здоров'я, майна і довкілля.

2. Створення умов для діяльності юридичних осіб та індивідуальних підприємців на єдиному товарному ринку, а також для участі в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві і міжнародній торгівлі; сприяння споживачам у компетентному виборі продукції; захист споживача від недобросовісної виробника (продавця, виконавця).
3. Підтвердження характеристик продукції, заявлених виробником. Як обов'язкова, так і добровільна сертифікація застосовується у сфері виробництва на внутрішньому і зовнішньому ринках [8, с. 106-107].
4. Впровадження та сертифікація систем управління відповідно до вимог національних або міжнародних стандартів у першу чергу дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників [11, с. 77].

На сьогодні кількість зареєстрованих сертифікатів за рік на системи управління якістю ДСТУ ISO 9001:2009 станом на 31 грудня 2009 року становить 328 одиниць (табл. 1, рис. 1). А лише у 1 кварталі 2010 року було зареєстровано 214 сертифікатів на системи управління якістю [11].

Таке підвищення кількості сертифікованих СУЯ свідчить про прагнення українських підприємств до покращення своєї діяльності на внутрішніх ринках, прагненням виходу (чи розширення діяльності) на зовнішні ринки, стабілізації взаємовигідних відносин з власними постачальниками та орієнтацію на споживача.

Станом на 01.01.2005 р. найбільша кількість чинних національних сертифікатів на системи управління якістю припадала на машинобудівну промисловість [6, с. 49]. Згідно з даними кількість сертифікатів, виданих на машинобудівну промисловість, становила 19,54%, а на будівельну галузь – 10,13% [6, с. 49].

На сьогодні, як бачимо з рис. 2, 3, 4, 5, найбільша кількість дійсних сертифікатів на СУЯ припадає все ж таки на будівельну галузь. Остання, на відміну від інших, є точним індикатором економічного простору країни, тому становище в будівництві та тенденції, що панують в ньому, відображають загальний стан розвитку держави на певному часовому відрізку.

Так на загальнодержавному рівні розвиток будівельної галузі та активна участь будівельних підприємств в сертифікації СУЯ з метою підвищення якості власної продукції та послуг свідчить про певне

Таблиця 1. Кількість сертифікованих систем управління якістю в Україні*

№	Рік	Кількість сертифікатів накопичувальним підсумком, од.	Кількість сертифікатів, од.
1	Грудень 2003 р.	308	308
2	Грудень 2004 р.	934	626
3	Грудень 2005 р.	1375	441
4	Грудень 2006 р.	1808	433
5	Грудень 2007 р.	2150	342
6	Грудень 2008 р.	2453	303
7	Грудень 2009 р.	2781	328

*Розроблено автором за [2, с. 47; 3, с. 153]

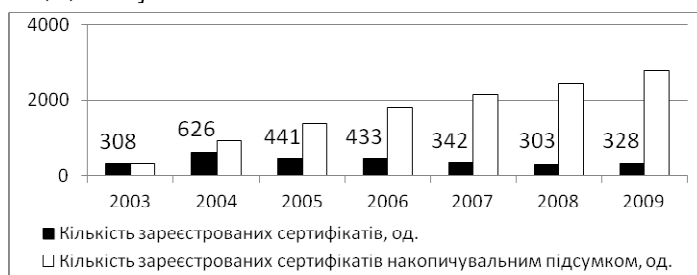


Рис. 1. Кількість зареєстрованих сертифікатів з кінця 2003 року по кінець 2009 року в Україні [2, с. 47; 3, с. 153]

Таблиця 2. Розподіл кількості отриманих сертифікатів ДСТУ ISO 9001:2009 за галузями промисловості

№	Галузі промисловості	Станом на 31.12.2009р.				Станом на кінець 1-го кварталу 2010р.			
		Кількість сертифікатів, шт	З них - для підприємств, що надають послуги, шт	Кількість сертифікатів, %	З них - для підприємств, що надають послуги, %	Кількість сертифікатів, шт	З них - для підприємств, що надають послуги, шт	Кількість сертифікатів, %	З них - для підприємств, що надають послуги, %
1	Надання послуг	42	42	0,13	0,13	21,00	21,00	0,10	0,10
2	Харчова промисловість	53	1	0,16	0,00	31,00	1,00	0,14	0,00
3	Машинобудівна промисловість	63	11	0,19	0,03	38,00	3,00	0,18	0,01
4	Легка промисловість	19	2	0,06	0,01	6,00	0,00	0,03	0,00
5	Хімічна промисловість	30	1	0,09	0,00	15,00	0,00	0,07	0,00
6	Будівельна промисловість	70	48	0,21	0,15	66,00	55,00	0,31	0,26
7	Науково-дослідні установи та заклади освіти	7	7	0,02	0,02	8,00	6,00	0,04	0,03
8	Електротехнічна промисловість	25	8	0,08	0,02	7,00	2,00	0,03	0,01
9	Засоби обчислювальної техніки	10	8	0,03	0,02	18,00	13,00	0,08	0,06
10	Інші	5	0	0,02	0,00	4,00	0,00	0,02	0,00

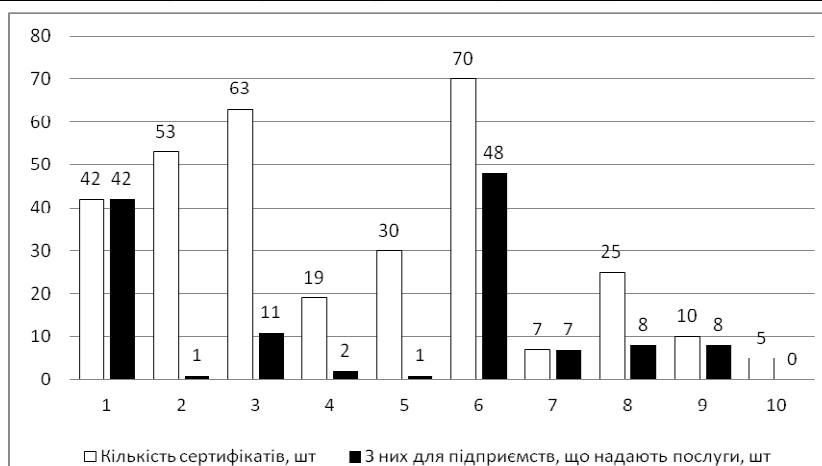


Рис. 2. Кількість сертифікатів на СУЯ станом на 31.12.2009 р.

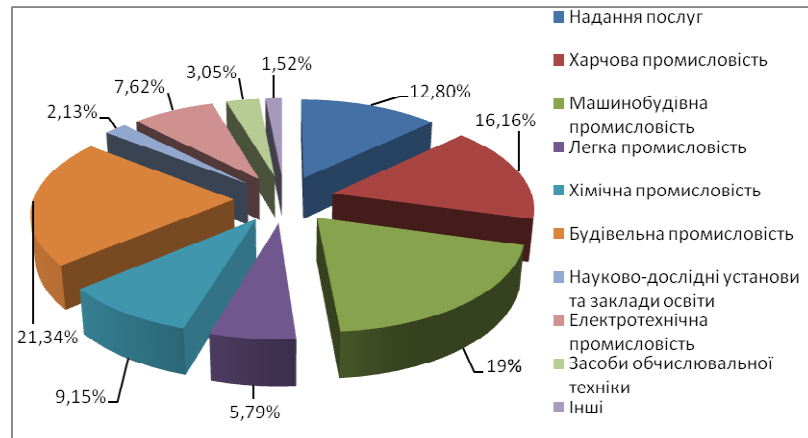


Рис. 3. Розподіл кількості сертифікатів на СУЯ за питомою вагою галузей промисловості станом на 31.12.2009 р.

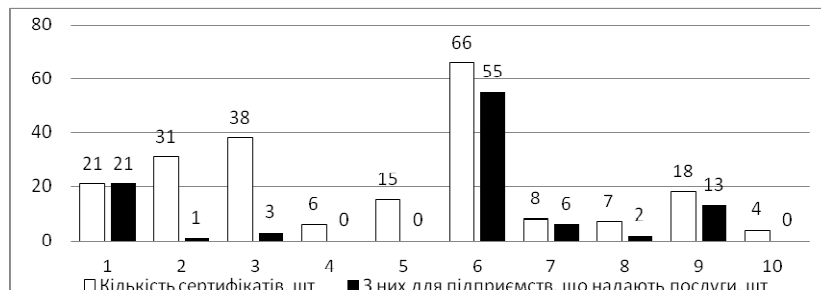


Рис. 4. Кількість сертифікатів на СУЯ станом на 1-ий квартал 2010 р.

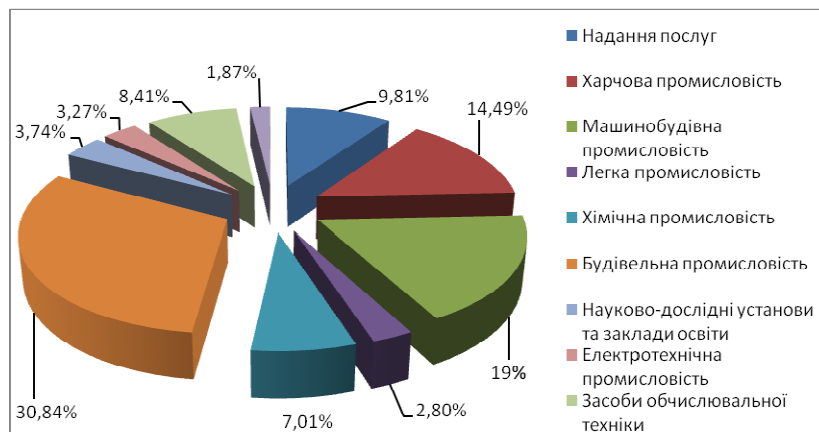


Рис. 5. Розподіл кількості сертифікатів на СУЯ за питомою вагою галузей промисловості станом на 1-ий квартал 2010 р.

покращення системи вищого порядку (соціальної, політичної та фінансової системи в державі). Підприємства будівельної галузі бажають вийти на певний рівень конкурентоспроможності на ринку України та зміцнити свої позиції.

Як видно з рис. 3 та рис. 5, будівельна промисловість є лідером за кількістю отриманих сертифікатів якості серед інших галузей промисловості України.

Проаналізувавши праці [9, 10], можна стверджувати, що введення СУЯ на ВАТ «Уманьавтодор» [9] та на заводі сухих будівельних сумішей групи «CERESIT» [10] загалом покращило діяльність організацій, підвищило їх конкурентоспроможність та поліпшило відносини з постачальниками.

З аналізу праць [10] та [12] зрозуміло, що пріоритетом діяльності підприємства стало орієнтація на таку якість продукції, яка відповідає сподіванням споживача, для чого необхідне розроблення системи управління якістю на підприємстві.

Автор дослідження [9] стверджує, що на ВАТ «Уманьавтодор» проводиться рекомендаційна робота з підприємствами-суміжниками щодо сертифікації їх організацій з метою покращення якості співпраці з цими постачальниками. Подібну практику співпраці з субпідрядниками, що мають сертифіковані системи управління якістю, проводить і корпорація «Монтажспецстрой» [1].

Вивчення праць [1], [4] та [12] дає можливість скористатися досвідом російських підприємств та встановити, що впровадження систем управління якістю відповідно до стандартів ISO 9000 на підприємствах України та будівельного комплексу зокрема дозволить:

- підвищити конкурентоспроможність підприємств;
- досягнути високої якості продукції,
- отримати переваги в тендерах, у залученні кредитів та інвестицій;

– розширити коло замовників.

Аналізуючи рис. 2 та рис. 4, бачимо, що більшість сертифікованих будівельних підприємств надають послуги в будівництві. Це означає, що ці підприємства працюють для забезпечення якості при проектуванні та розробці проектів, чи окремих конструкцій, виробів. Крім того будівельні компанії надають монтажні,

сервісні та інші послуги. Слід звертати особливу увагу при сертифікації підприємств, що надають послуги, адже здебільшого якість таких послуг неможливо виміряти фізично, як при визначенні якості виготовлення продукції. Особливо це проблематично при визначенні якості консультативних послуг у будівельній галузі чи будь-якої іншої інтелектуальної

Таблиця 3. Приріст СУЯ з кінця 2003р. по кінець 2008р. [2, 3]

№	Країна	Грудень 2003 р.	Грудень 2004 р.	Грудень 2005 р.	Грудень 2006 р.	Грудень 2007 р.	Грудень 2008 р.	%
1	Україна	308	934	1375	1808	2150	2453	1,28
2	Польща	3216	5753	9718	8115	9184	10965	5,71
3	Румунія	2052	5183	6097	9426	9633	10737	5,59
4	Чеська Республіка	2565	10781	12743	12811	10458	10089	5,25
5	Угорщина	7750	10207	15464	15008	10473	10187	5,31
6	Російська Федерація	962	3816	4883	6398	11527	16051	8,36
7	Туреччина	3248	5009	10929	12350	12802	13217	6,88
8	Італія	64120	84485	98028	105799	115359	118309	61,62

роботи працівників підприємства.

Як видно з таблиці 3, мінімальна кількість отриманих сертифікатів з СУЯ серед країн Європи протягом 2003-2008 р.р. зареєстрована в Україні. Серед наведеного переліку Україна займає останнє місце за кількістю сертифікатів, що у відсотковому відношенні становить лише 1,28% від загальної кількості. Крім того, протягом 2004-2008 р.р. спостерігається щорічне зменшення кількості зареєстрованих сертифікатів в Україні: 2004р. – 626 шт.; 2005р. – 441 шт.; 2006р. – 433 шт.; 2007р. – 342 шт.; 2008р. – 303 шт.

Україна значно відстає за кількістю впроваджених та сертифікованих систем управління якістю від розвинених країн світу. Це, у свою чергу, позначається на рівні досконалості систем управління влади. Крім того, керівники організацій повинні усвідомлювати завдання СУЯ, адже саме вищому керівництву відводять головну роль у створенні таких систем. Необхідно поширювати та розвивати державні програми щодо поліпшення якості продукції та послуг, заохочувати підприємства України до впровадження систем управління якістю згідно із стандартами та доносити до керівників та працівників підприємств позитивні моменти впровадження цих систем.

Запровадження систем управління якістю та їх сертифікація на підприємствах будівельної галузі дозволить покращити якість власної продукції та послуг, вийти на певний рівень конкурентоспроможності на ринку України та зміцнити свої позиції. Також впровадження та сертифікація системи надасть можливість будівельній галузі розвиватися на загальнодержавному рівні. Керівництво має розуміти, що, незважаючи на фінансові, часові та інші витрати, впровадження та сертифікація СУЯ у першу чергу покращить діяльність підприємства.

Список літератури

1. Варакин Ю. Б. Система менеджмента качества Корпорации «Монтажспецстрой» / Ю. Б. Варакин // Монтажные и специальные работы в строительстве. – 2003. – № 1. – С.2-4.
2. Віткін Л. М. Світовий досвід впровадження та сертифікації систем управління / Л. М. Віткін // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2010. – № 2. – С.43-49.
3. Віткін Л. М. Якість, як головний фактор подолання кризи / Л. М. Віткін, Г. І. Хімичева, А. С. Зенкін // Системи обробки інформації. – 2009. – вип. 2 (76). – С.148-156.
4. Друзюк В. Система управління якістю – інвестиція в

майбутнє / В. Друзюк, О. Федак // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – № 1. – С.51-54.

5. Запорожець Т. Л. Міжнародні стандарти якості і їх застосування в Україні / Т. Л. Запорожець // Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького, студентський науковий журнал. – 2008. – вип. № 3. – С.76-77.
6. Зубкова А. Б. Формування культури якості при впровадженні систем управління якістю / А. Б. Зубкова // Культура народів Причорномор'я. – Симферопіль: Таврійський Національний університет ім. В.І. Вернадського. – 2006. – № 80. – С. 48-54.
7. Иванец В. К. ЕСМОS выбирает путь сильнейших / В. К. Иванец // БСТ. – 2001. – № 7. – С. 56-58.
8. Ильенкова Н. Д. Управление качеством : учебник / Н. Д. Ильенкова, С. Д. Ильенкова, С. Ю. Язудин и др.; М.: ЮНИТИ, 1998г., с. 198.
9. Леценко С. В. Впровадження системи управління якістю у ВАТ «Уманьавтодор» / С. В. Леценко // Автошляховик України. – 2002. – № 4. – С. 30-32.
10. Лоца Н. А. Сертифікована за стандартом ISO 9001 система якості на заводі сухих будівельних сумішей групи «CERESIT» / Н. А. Лоца, Р. Ф. Рунова, В. Г. Соха, О. В. Числіцька // Будівництво України. – 2001. – № 6. – С.11-14.
11. Перелік сертифікатів на системи управління якістю ДСТУ ISO 9001:2009, які зареєстровано у Реєстрі УкрСЕПРО станом на 31 грудня 2009 року та у 1 кварталі 2010 року/ Офіційний сайт Українського науково-дослідного і навчального центру проблем стандартизації, сертифікації та якості, ДП «УКРНДНЦ» - [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ukrindnc.org.ua>.
12. Терентьева Н. В. Разработка и внедрение систем менеджмента качества на основе стандартов ИСО серии 9000 / Н. В. Терентьева // БСТ. – 2004. – № 2. – С.17-18.

РЕЗЮМЕ

Зелинская Ирина

Состояние развития систем менеджмента качества в Украине

Изложены основные аспекты развития систем менеджмента качества (СМК) в Украине. Очерчены основные проблемы внедрения этих систем и обоснованно преимущества и их влияние на развитие отечественных предприятий. Кроме того проанализировано состояние развития сертификации СМК путем анализа статистических данных о количестве зарегистрированных сертификатов на системы управления качеством и осуществлен анализ практики внедрения СМК на предприятиях строительной отрасли.

RESUME

Zelins'ka Iryna

The state of quality management systems in Ukraine

The basic aspects of quality management systems (QMS) in Ukraine are considered. The main problems of implementing of these systems are outlined and the benefits and their impact on the development of domestic enterprises are proved. The status of QMS certification by analyzing statistics on the number of registered certificates of quality management system is done and the implementation of QMS practices in enterprises of construction industry is analysed.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2011 р.

МОНІТОРИНГ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ЗВІТНОСТІ

У статті досліджується звітність бюджетних установ як джерело інформації для моніторингу їх діяльності. Визначено основні завдання моніторингу діяльності бюджетних установ. Розглянуто види, форми та показники звітності, проведено їх оцінку з точки зору інформаційного значення.

Ключові слова: бюджетні установи, облік, моніторинг, звітність.

Становлення та розвиток системи обліку та контролю в державному секторі вимагають нових підходів до їх організації, нормативно-правового забезпечення та методики проведення. Функції контролю за діяльністю бюджетних установ повною мірою втілюються не лише у виявленні та попередженні правопорушень у системі розподілу та використання обмежених бюджетних ресурсів, а й у розробці заходів підвищення ефективності діяльності державного сектора. Пошуки нових підходів до контролю, управління, аналізу нерозривно пов'язані з дослідженнями системи бухгалтерського обліку як єдиного, універсального механізму накопичення інформації про діяльність бюджетних установ.

Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України [7], визначено кроки для удосконалення регламентування бухгалтерського обліку. Важливим елементом побудови сучасної, ефективної системи бухгалтерського обліку в державному секторі є реформування бюджетної та фінансової звітності. Насамперед це потрібно для того, щоб звітність повною мірою відображала стан доходів та витрат бюджетних установ, а також була джерелом інформації для аналізу їх діяльності. Показники звітності є інтегрованими та розкривають процеси в динаміці, дозволяють визначити закономірності та сформулювати пропозиції щодо підвищення рівня виконання бюджетними установами покладених на них обов'язків.

Проблемам бюджетного обліку присвятили дослідження С. М. Альошин, І. А. Андреев, П. Й. Атамас, А. М. Белов, Ф. Ф. Бутинець, П. Т. Ворончук, Є. П. Дедков, Р. Т. Джога, З. У. Жутова, А. Г. Зверев, С. Я. Зубілевич, Д. О. Панков, В. І. Самборський, С. В. Свірко, Н. І. Сушко, О. О. Чечуліна, І. Д. Фаріон. Проблеми моніторингу діяльності підприємств вивчали А. Волосович, А. Воронкова, В. Галіцин, Т. Загорна.

Зважаючи на проведені дослідження науковців, слід визнати, що актуальними залишаються питання моніторингу діяльності бюджетних установ та визначення ступеня насичення показників бюджетної та фінансової звітності ключовою інформацією, потрібною для управління державним сектором.

Мета нашої статті – дослідити звітність бюджетних установ з точки зору спроможності задовольнити потреби моніторингу їх діяльності. Завдання: 1) визначити поняття “моніторинг” стосовно діяльності установ державного сектора; 2) проаналізувати зміст та

порядок складання звітності бюджетних установ; 3) встановити інформаційне значення показників звітності для моніторингу діяльності бюджетних установ; 4) запропонувати напрямки удосконалення звітності як інформаційної бази контролю та аналізу діяльності установ, які отримують асигнування з бюджету.

Поняття “моніторинг” є порівняно новим у дослідженнях з економіки, обліку, аналізу, контролю та у практичній діяльності. Чіткого розуміння воно набуло у банківській справі, де порядок проведення фінансового моніторингу закріплено законодавчо [6].

На думку Е. М. Короткова, його можна трактувати як систематичне відстеження процесів або тенденцій, постійне спостереження з метою своєчасної оцінки ситуацій [4].

Для бюджетних установ ключовими напрямками моніторингу є стан доходів та витрат (касових та фактичних), виконання кошторису та дотримання бюджетної дисципліни щодо цільового використання бюджетних асигнувань на здійснення своєї, визначеної нормативними документами діяльності. Об'єктами моніторингу можуть бути охоплені всі бюджетні установи. У 2011 році кількість установ, розпорядників та одержувачів бюджетних коштів складає 75 053, з яких 17 921 - отримують фінансування з державного бюджету, 57 132 – з місцевих [3].

Таким чином моніторинг діяльності бюджетних установ — це систематичне спостереження за станом доходів, витрат та виконанням кошторису бюджетними установами з метою накопичення інформації для управління, контролю, аналізу успішності виконання бюджетними установами передбачених функцій.

Бюджетні установи, які подають фінансову та бюджетну звітність, можна розподілити на такі три загальні категорії: розпорядники бюджетних коштів, одержувачі, та, окремо, Пенсійний фонд і інші фонди соціального страхування.

До фінансової звітності бюджетних установ, розпорядників коштів належить “Баланс” (форма № 1); “Звіт про результати фінансової діяльності” (форма № 9д, № 9м); “Звіт про рух грошових коштів”.

Перелік форм фінансової звітності бюджетних установ доповнюють 14 форм додаткових звітів, реєстрів та довідок, що розкривають елементи фінансової звітності за такими напрямками: залишки коштів загального та спеціального фонду на рахунках, рух необоротних активів, матеріалів та продуктів



Рис. 1. Склад бюджетної звітності

харчування, стан та причини виникнення задоволеної дебіторської та кредиторської заборгованості, дані про штрафи контролюючих органів, нестачі та крадіжки коштів та матеріальних цінностей.

Склад фінансової та бюджетної звітності свідчить про те, що основна увага в моніторингу діяльності бюджетних установ зі сторони головних розпорядників, Міністерства фінансів та Державного казначейства, концентрується на таких аспектах: 1) доходи загального та спеціального фондів бюджетних установ; 2) обсяги надходжень з інших джерел – від надання послуг, передачі майна в оренду, благодійні внески, гранти тощо; 3) витрати загального та спеціального фондів; 4) поточні та довгострокові зобов'язання. Ці основні напрямки моніторингу можна здійснити, досліджуючи

фінансову звітність бюджетних установ (табл. 1.).

Слід звернути увагу на такі її аспекти: показники звітності зосереджено на доходах загального та спеціального фонду, і, відповідно до цього, – на видатках загального та спеціального фонду, у той час, як склад власне витрат не розкрито достатньою мірою і з першого погляду не зрозумілим є цільове спрямування коштів.

За бюджетною звітністю можливим є проведення моніторингу таких напрямків:

- обсяги та склад фактичних та касових видатків у розрізі програмної класифікації видатків;
- обсяги та структура зобов'язань.

Бюджетна звітність за своєю інформаційною насиченістю відрізняється від фінансової в тому, що

показники першої з більшим ступенем деталізації бюджетної установи. розкривають склад, джерела доходів та видатків

Таблиця 1. Моніторинг доходів та видатків бюджетних установ за показниками фінансової звітності*

№ з/п	Напрямок моніторингу	Назва звітності та номер рядків	Інформаційне значення
Доходи			
1	Доходи загального фонду	“Баланс” (р. 450); Звіт про результати фінансової діяльності (р. 010); “Звіт про рух грошових коштів” (р. 100)	Інформація щодо обсягів асигнувань з державного та місцевих бюджетів на фінансування діяльності установи
2	Доходи спеціального фонду (бюджет)	“Баланс” (р. 463 + р. 464); “Звіт про результати фінансової діяльності” (р. 140); “Звіт про рух грошових коштів” (р. 200, р. 240)	Аналіз обсягів асигнувань спеціального фонду, що спрямовані на програми розвитку
3	Власні надходження за джерелами	“Баланс” (р. 461+р. 462); “Звіт про результати фінансової діяльності” (р. 110+р. 111+р. 112+р. 113+р. 114+р. 121+р. 122+р. 123); “Звіт про рух грошових коштів” (р. 210, р. 220)	Дані про надходження коштів від надання послуг, оренди майна, реалізації майна (крім нерухомого), благодійні внески та гранти
Видатки та зобов'язання			
4	Поточні видатки	“Звіт про результати фінансової діяльності” (р. 021, р. 401)	Аналіз частки поточних видатків у структурі видатків бюджетної установи
5	Капітальні видатки	“Звіт про результати фінансової діяльності” (р. 022, р. 402)	Аналіз витрат доходів бюджетної установи на капітальні вкладення
6	Довгострокові зобов'язання	“Баланс” (р. 380)	Інформація, що стосується довгострокових зобов'язань установи
7	Короткострокові зобов'язання	“Баланс” (р. 390+р. 400+р. 410+р. 420+р. 430+р. 440)	Інформація про склад та обсяги короткострокових зобов'язань
8	Заборгованість із заробітної платні	“Баланс” (р. 425)	Дані про заборгованість із заробітної платні та інших виплат працівникам

* Розроблено автором.

Важливим джерелом інформації для моніторингу стану фінансової дисципліни в бюджетній установі є Пояснювальна записка, що розкриває окремі елементи фінансової та бюджетної звітності, зокрема: динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості, у тому числі задоволеної; причини її виникнення; причини наявності незареєстрованих в органах Державного казначейства України фінансових зобов'язань; причини виникнення задоволеної кредиторської заборгованості; причини взяття зобов'язань без відповідних бюджетних асигнувань; дані щодо порушення бюджетного законодавства, зафіксованого органами Державного казначейства; інвентаризаційні різниці та їх урегулювання.

Досліджуючи звітність бюджетних установ як джерело інформації для моніторингу діяльності суб'єктів державного сектора, можна зробити висновки про наступне:

- фінансова та бюджетна звітність установ державного сектора не задовольняє повною мірою потреби моніторингу їх діяльності та накопичення інформації для аналізу, контролю та управління. Зокрема потребують додаткового розкриття такі аспекти: обсяги доходів та витрат за рахунок власних надходжень, обсяги капітальних та поточних витрат;
- звітність бюджетних установ потребує оптимізації, скорочення форм та уникнення зайвого дублювання показників;
- у контексті реформування нормативного забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі доречним є запровадження положень (стандартів), що врегульовують порядок складання

звітності.

Перспективою подальших досліджень є аналіз стану бухгалтерського обліку доходів та видатків бюджетних установ з урахуванням змін у регламентуванні обліку в державному секторі.

Список літератури

1. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
2. Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів та Державного казначейства України від 05. 01. 2011 № 2. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0144-11>.
3. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/153868>.
4. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
5. Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів та Державного казначейства України від 05. 01. 2011 № 2. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0144-11>.
6. Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу [Електронний ресурс] : затв. постановою Правління Національного банку України від 14. 05. 2003 № 189. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0381-03>.
7. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: затв. постановою КМ України від 16 січня 2007 р. №34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=83759&cat_id=83023.

РЕЗЮМЕ

Зима Юлия

Мониторинг деятельности бюджетных учреждений по показателям отчетности

В статье исследуется отчетность бюджетных учреждений как источник информации для мониторинга их деятельности. Определены основные задачи мониторинга деятельности бюджетных учреждений. Рассмотрены виды, формы и показатели отчетности, проведена их оценка с точки зрения информационного значения.

RESUME

Zyma Yulia

Monitoring of budget institutions in terms of reporting

The author examines the statements of budgetary institutions as a source of information for monitoring their activities. The main task of monitoring the activities of budget institutions is determined. The types, forms and reporting indicators are defined.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011 р.

ЗНАЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто значення інвестиційної політики, проаналізовано фактичний стан інвестування в Україні та запропоновано можливості залучення іноземних інвестицій для поліпшення соціально-економічного розвитку регіонів України.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційна політика, регіональна інвестиційна політика, інвестиційна діяльність.

Пріоритетним напрямом регулювання економіки України в умовах сучасного та подальшого економічного розвитку усіх регіонів України стає інвестиційна політика, метою якої є використання всіх можливих вітчизняних і міжнародних джерел фінансування, включно із іноземними інвестиціями, що повинні стати складовою будь-якої регіональної інвестиційної політики і можуть впливати на економічне зростання [1, с. 4].

Методологія сучасної регіональної економіки дозволяє вирішувати комплекс складних питань щодо інвестиційної діяльності в регіонах України, але ті питання, що пов'язані із залученням іноземних інвестицій на регіональному рівні, мають здебільшого фрагментарний характер, без застосування інструментів системного аналізу [1, с. 4].

Однією з невирішених актуальних проблем є недостатня розробленість теоретико-методологічних засад щодо формування організаційно-економічного забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій, до яких належать заходи організаційного і економічного характеру, інструментарій стимулювання інвестиційної діяльності, науково-теоретичне обґрунтування концепції залучення іноземних інвестицій, а також науково-методичні і практичні основи формування механізму залучення іноземних інвестицій в економіку регіону.

Деякі автори вважають, що інвестиційна політика держави – це складова економічної політики щодо забезпечення довгострокового розвитку економіки і вона становить систему заходів, спрямовану на формування централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів, у результаті цільового використання яких забезпечується ефективність процесу розширеного відтворення економіки [1, с. 43].

Інші автори визначають інвестиційну політику держави як систему заходів державного регулювання економіки, що спрямовані на формування сприятливого інвестиційного клімату і підвищення ефективності використання бюджетних інвестиційних ресурсів [2, с. 53].

Актуальність окреслених теоретичних та методологічних питань формування організаційно-економічного забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій в умовах реструктуризації національної економіки визначили мету статі.

Теоретичні питання впливу іноземних інвестицій на реструктуризацію національної економіки та її економічне зростання розглядалися у роботах зарубіжних вчених Л. О. Абалкіна, Р. Вернона, Дж. Кейнса, В. Леонтьєва, А. Маршала, Дж. Сміта, С. Фішера та ін. Проблеми залучення іноземних інвестицій знайшли відображення у роботах вітчизняних дослідників: В. Д. Андріанова, В. І. Богачева, Ю. В. Макагона, Н. В. Свірідової, В. Г. Ткаченка, М. Г. Чумаченка, В. В. Шеремета, М. М. Якубовського та інш.

Агропромисловий комплекс України нині вимагає значних інвестиційних надходжень. Останнім часом широко дискутується питання про пріоритетність тих або інших джерел інвестування галузі. В умовах, коли об'єми внутрішніх капіталовкладень різко зменшилися, а механізм накопичення внутрішніх інвестиційних ресурсів, що діє, відсутній, логічною є необхідність активізації інвестиційних процесів для соціально-економічного розвитку регіонів за рахунок зовнішніх джерел, хоча вони не зіграють вирішальної ролі в подальшому розвитку регіонів України.

Проблеми розвитку інвестиційного процесу нині набувають величезного значення для виведення регіонів України з кризового стану і забезпечення конкурентоздатного виробництва як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Неодмінною умовою підвищення ефективності розвитку є його структурна перебудова, для здійснення якої необхідні значні грошові кошти, зокрема за рахунок надходження внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

Інвестиціями вважаються всі види майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок чого створюється дохід або досягається соціальний ефект [3, с. 78].

Тому інвестиційна діяльність є важливим важелем економічного впливу господарських суб'єктів і держави на розвиток соціально - економічного розвитку суспільства загалом і його регіонів.

Аналіз фактичного стану інвестування в Україні свідчить про те, що інвестиційна підтримка вельми незначна. За даними Державного комітету статистики України у 1 півріччі 2011 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2788,2 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерний капітал); із країн ЄС надійшло 2287,0 млн. дол. (82,0% загального обсягу), із

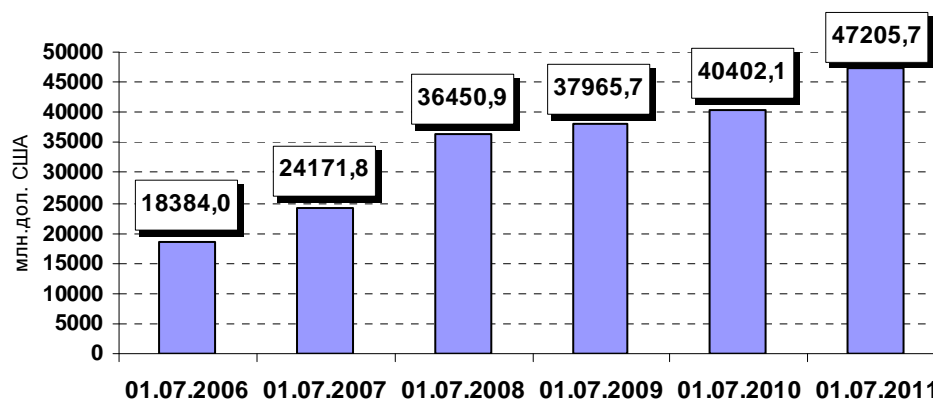
країн СНД – 84,3 млн. дол. (3,0%), з інших країн світу – 416,9 млн. дол. (15,0%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 447,0 млн. дол. [4]. Інвестування здійснювалося переважно у вигляді грошових внесків, які становили 2356,9 млн. дол. (84,5% вкладеного об'єму) [4]. Приріст іноземного акціонерного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці тощо, за 1 півріччя 2011 р. становив 2452,4 млн. дол. [4].

У 1 півріччі 2011 р. зросли обсяги капіталу з Кіпру на 1604,5 млн. дол., Німеччини – на 283,0 млн. дол. і Австрії – на 124,4 млн. дол. Переважно за рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн зменшилися обсяги

капіталу інвесторів із США на 70,4 млн. дол., а капітал інвесторів з Польщі та Італії зменшився на 39,0 млн. дол. та на 35,0 млн. дол. відповідно [4].

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал), унесених в Україну, на 1 липня 2011 р. склав 47205,7 млн. дол., що на 5,5% більше обсягів інвестицій на початок 2011 р., та на 16,8 % більше обсягу на 1 липня 2010 р., і в розрахунку на одну особу становив 1033,2 дол. [4].

Аналізуючи загальний обсяг іноземних інвестицій за період 01.07.2006 – 01.07.2011 включно, можна побачити щорічну тенденцію підвищення інвестицій, повернутих до України на діаграмі рис. 1.



■ Обсяги інвестицій, наростаючим підсумком з початку інвестування

Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну

Інвестиції надійшли зі 127 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11619,6 млн. дол., Німеччина – 7365,5 млн. дол., Нідерланди – 4779,5 млн. дол., Російська Федерація –

3386,1 млн. дол., Австрія – 2855,8 млн. дол., Франція – 2384,8 млн. дол., Велика Британія – 1524,2 млн. дол., Швеція – 1758,2 млн. дол., Віргінські Острови (Сполучене Королівство.) – 1524,2 млн. дол. та США – 1087,5 млн. дол. (рис. 2) [4].

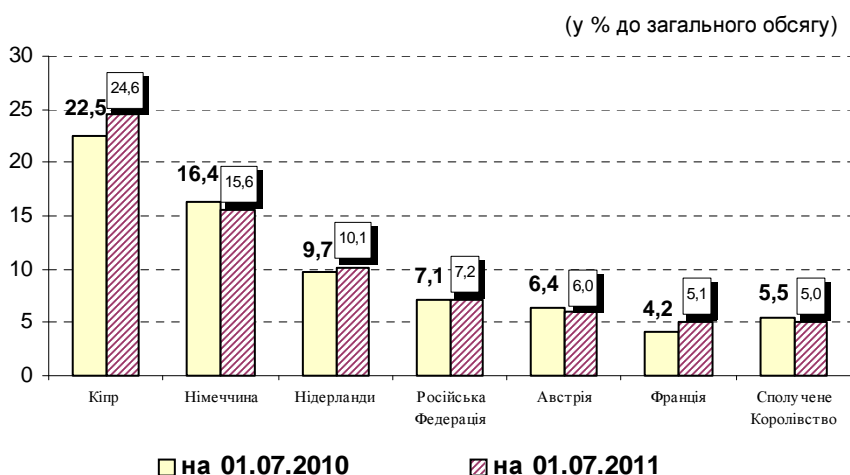


Рис. 2. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами.

Аналізуючи входження іноземних інвестицій за період 01.07.2010 по 01.07.2011, можна зробити висновок про несприятливість інвестиційного клімату в Україні.

Що стосується галузей економіки, то іноземні інвестори певним чином визначилися, куди вкладати кошти. Результат виглядає наступним чином: на

підприємствах промисловості зосереджено 14841,6 млн. дол. (31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), у т.ч. переробної – 13035,0 млн. дол. Серед галузей переробної промисловості у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 2023,4 млн. дол. [4]

Західні фірми інвестують переважно у харчову

промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів, оптову торгівлю і посередництво у торгівлі, аграрний сектор – галузі, що потребують відносно незначних початкових вкладень і де мають швидку оборотність засобів та незначний ризик, зважаючи на існуючий попит на внутрішньому ринку.

На думку представників західних компаній, Україна сьогодні цікавить їх у першу чергу як ринок збуту своїх товарів і послуг, оскільки в країнах базування іноземних фірм ринок уже давно сформовано і відповідно розміри прибутку є стабільними.

Якщо казати про залучення прямих іноземних інвестицій у регіони України, то можна зробити висновок про те, що серед регіонів України найбільш привабливими для іноземних інвесторів на 01.07.2011 р. є м. Київ (49,5 % від загального обсягу зарубіжних вкладень), Дніпропетровська обл. (16,3 %), Донецька обл. (4,7 %), Харківська обл. (5,9) та Київська обл. (3,6 %) (табл. 1) [4].

Таким чином, основний потік інвестицій прямує у м. Київ, а решта регіонів володіє зонайбільше малою привабливістю для іноземних інвесторів. Така структура інвестицій не може задовольняти вимоги всебічного економічного розвитку регіонів. Тому для активізації іноземного інвестора на весь спектр галузей промисловості необхідні додаткові стимули, які змусять звернути увагу інвесторів на конкретні регіони і види діяльності.

Із наведеного аналізу можна зробити висновок про те, що іноземні інвестори чекають вирішення низки питань правового, економічного, соціального і організаційного характеру, які б забезпечували процеси подальшого регіонального розвитку. Тому одним із напрямків регіональної стратегії розвитку є інвестиційна політика, головна мета якої полягає у визначенні ситуації, яка складається, та розробці програми дій і організаційно-економічного забезпечення її реалізації, урахувавши той ресурсний потенціал, який реально має регіон.

Також можна визначити причини, які сприяють залученню іноземних інвестицій у регіони України:

- іноземні інвестиції стимулюють конкуренцію і сприяють розвитку середнього і малого бізнесу;
- мультиплікативний ефект інвестицій активізує інвестиційний цикл, що позитивно може відбитися на всіх сферах економіки;
- іноземні інвестиції поєднують у собі капітал, управлінський досвід й практичні навички на основі взаємовигідного обміну ноу-хау з виходом на міжнародні ринки;
- іноземні інвестиції скорочують вивезення вітчизняних капіталів із країни;
- припливи іноземних капіталів забезпечують зайнятість населення, підвищують рівень доходів населення;
- залучення іноземних інвестицій в економіку дасть можливість регіонам країни виправити свій стан і поступово відійти від міжнародних програм економічної і фінансової консультаційної допомоги.

Таким чином інвестиційна політика регіону повинна передбачати визначення регіональних пріоритетів і бути спрямована на вирішення основних задач:

- забезпечення соціально-економічного розвитку на підставі раціонального використання технічного, природно-ресурсного та кадрового потенціалу;
- реалізація стратегії розвитку;
- формування ефективної структури економіки;

- підвищення технологічного і інформаційного рівня галузей економіки з метою виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг суб'єктів підприємницької діяльності регіонів [3, с. 8];

- оновлення матеріально-технічної бази та ін.

Тому в цих умовах іноземні інвестиції виступатимуть основною формою інвестування в ході формування і реалізації регіональної інвестиційної політики.

В сучасних умовах політичного і соціально-економічного розвитку регіонів України інвестиційна політика повинна мати довгостроковий характер, тому що її стратегічних орієнтирів неможливо досягти протягом короткого відрізка часу. До таких орієнтирів інвестиційної політики можна зарахувати:

- розвиток соціально-економічного середовища регіону з метою підвищення рівня життя населення;
- комплексне використання ресурсно-сировинного, виробничого, споживчого, інфраструктурного й інноваційного його потенціалу.

Реалізація цих цілей залежить від низки факторів, які впливають на політичну і соціальну ситуацію як у самому регіоні, так і за його межами, на ступінь нагромадження необхідних фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів для здійснення інвестиційної політики та на забезпечення сприятливих умов для активної підприємницької діяльності і ринкових відносин у регіоні.

Список літератури

1. Свірідова Н. Д. Організаційно-економічне забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій: монографія / Н. Д. Свірідова. - Луганськ: вид-во СНУ ім. Даля, 2009. - 200с.
2. Гриньова В. М. Інвестування: підручник / В. М. Гриньова. - Харків: Вид-во "Інжек", 2003.-320 с.
3. Ткаченко В. Г. Аграрная реформа в Украине: результаты, перспективы завершения: монография / В. Г. Ткаченко, В. И. Богачев-Луганск. "Книжковый світ", 2006.-228 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електр. ресурс]. - доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Марголин А. М. Экономическая оценка инвестиций / А. М. Марголин, А. Я. Быстряков - М.: "Ассоциация авторов и издателей" "Тандем". Из-во "ЭКМОС", 2001. -240 с.
6. Ткаченко В. Г. Восстановит ли Украина статус житницы Европы: монография. / В. Г. Ткаченко - К.: «Аристей», 2010. - 196 с.
7. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період // Матеріали Десятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 10-11 квітня 2008 року. Вид-во – національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», - Київ – 2008. - 105с.
8. Саблук П. Т. Розробка аграрної (аграрно-продовольчої) доктрини України / П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформаційно-аналітичний збірник. - Київ: ІАЕ УААН, 2002. - 635 с.
9. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленко. - К.: Консультант, 2011. - 90с.
10. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іванина // Економіка АПК. - 2009. - № 9. - С. 3-9.

Таблиця 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій в регіони України

	Обсяги інвестицій на			
	01.07.2010 р.		01.07.2011 р.	
	усього	у % до загального підсумку	усього	у % до загального підсумку
Україна	44753,3	100,0	47205,7	100,0
Автономна Республіка Крим	815,6	1,8	1004,1	2,1
Вінницька	207,1	0,5	217,6	0,5
Волинська	218,3	0,5	226,9	0,5
Дніпропетровська	7495,2	16,7	7673,5	16,3
Донецька	2096,7	4,7	2224,0	4,7
Закарпатська	364,4	0,8	352,5	0,7
Запорізька	952,8	2,1	972,4	2,1
Івано-Франківська	512,5	1,1	679,6	1,4
Київська	1611,1	3,6	1713,4	3,6
Кіровоградська	64,9	0,1	69,6	0,1
Луганська	634,2	1,4	713,4	1,5
Львівська	1248,2	2,8	1324,6	2,8
Миколаївська	198,3	0,4	208,8	0,4
Одеська	1107,3	2,5	1117,8	2,4
Полтавська	529,2	1,2	563,8	1,2
Сумська	359,6	0,8	347,8	0,7
Тернопільська	63,2	0,1	67,6	0,1
Харківська	2714,5	6,1	2770,9	5,9
Херсонська	198,1	0,4	199,4	0,4
Хмельницька	182,9	0,4	197,9	0,4
Чернівецька	61,9	0,1	64,5	0,1
Чернігівська	94,9	0,2	98,0	0,2
м. Київ	22012,9	49,2	23362,1	49,5
м. Севастополь	153,6	0,3	162,8	0,3

РЕЗЮМЕ

Зинченко Наталія

Значение иностранных инвестиций для социально-экономического развития регионов Украины

В статье рассмотрено значение инвестиционной политики, проанализировано фактическое состояние инвестирования в Украине и предложены возможности привлечения иностранных инвестиций для улучшения социально-экономического развития регионов Украины.

RESUME

Zinchenko Natalia

Value of foreign investments for socio-economic development of regions of Ukraine

The value of investment policy is considered in the article. The actual state of investing in Ukraine is analysed. The possibilities of bringing in of foreign investments for the improvement of socio-economic development of regions of Ukraine are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙ

У статті визначено об'єкти стратегічного планування інноваційної діяльності на основі елементів бізнес-моделі підприємства: сегменти ринку, ціннісна пропозиція (товар, послуга), канали збуту, відносини з споживачами, ключові ресурси, основні процеси, головні партнери. Методи розробки ідей стосовно генерації визначених нових об'єктів ґрунтуються на визначенні та побудові інструментарію для опису, аналізу та проектуванні інновацій; розробці бізнес-образів; проектуванні інноваційних елементів; впровадженні стратегій та оптимізації інноваційних процесів.

Ключові слова: інновація, стратегічне планування, бізнес-модель, шаблон, проектування, стратегія, процес.

В умовах сучасного господарювання інновації вже стали основним фактором конкурентоздатності підприємства, що дозволяє йому мати певні переваги перед іншими. Прагнення до безперервного навчання і освоєння нової інформації стає стандартом для успішного створення інновацій. Постійний аналіз і інтерпретація стану ринку, вивчення нових продуктів і ділової інформації використовуються для виявлення нових областей для зростання доходу і для успішних нововведень. Керівництво підприємств повинне розробити певний план із впровадження інноваційних продуктів, рішень і методів для забезпечення стабільних доходів у сучасних умовах. Прогнозування появи нових продуктів і технологій стає необхідною вимогою для організації, яка претендує на роль лідера в яких-небудь областях діяльності. Повніше використання творчого потенціалу, правильне управління новими ідеями, використання відповідних інструментальних засобів і економічне мислення приведуть компанію до успіху і забезпечать високі доходи.

Кожна організація певною мірою – інноваційна організація. Проте час вимагає вводити і освоювати інновації ефективніше і швидше. Це прискорення вимагає формалізації і оптимізації інноваційного процесу, розуміння його суті. Керівництво не повинне ставити під сумнів успіхи від інновацій, замість цього воно повинне стимулювати розробку все більшої кількості нових технологій.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних засад визначення об'єктів і методів стратегічного планування інновацій на основі бізнес-моделі підприємства.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» [1, с.15], інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Відповідно до міжнародних стандартів, «інновація» – це кінцевий результат інноваційної діяльності, який отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого

продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг.

Відомий австрійський економіст Й. Шумпетер у 1939 р. у роботі «Кон'юнктурні цикли» уперше вжив термін «інновація», під яким він розумів «зміни з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, ринків та форм організації у виробництві». Вчений розглядав інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену підприємницьким духом; втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або виді виробу; нову функцію виробництва, що означає іншу якість засобів виробництва, яка досягається не шляхом дрібного поліпшення старого устаткування чи наявної організаційної схеми, а через уведення нових засобів виробництва чи систем його організації. При цьому він досліджував інновації саме в динаміці, тобто як інноваційні процеси (виготовлення нового продукту, а не «новий продукт»; впровадження нового методу, а не «новий метод») [2, с. 67]. Згідно з працею Й. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» планувати інноваційну діяльність можна за п'ятьма основними напрямками:

- введення нового товару (товару, з яким споживач не знайомий, або товару нового виду);
- впровадження нового методу виробництва продукції (методу, який раніше не використовувався у цій галузі промисловості);
- відкриття нового ринку, на якому цю галузь промисловості певної країни не було представлено;
- завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів;
- впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі [3, с. 10].

У сучасній економічній літературі термін «інновація» інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, який втілюється в нових продуктах і технологіях. [4, с. 79] Інноваційний продукт характеризується вищим технологічним рівнем, новими споживчими якістьями товару або послуги порівняно з попереднім продуктом [5, с. 119].

Об'єктами стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства з урахуванням структури найбільш поширених сучасних бізнес-моделей підприємства є сегменти ринку, ціннісна пропозиція (товар, послуга), канали збуту, відносини з споживачами, ключові ресурси, основні процеси, ключові партнери [6, с. 124].

Сегмент ринку визначає групу людей або організацій, які підприємство хоче охопити і обслуговувати. Останнє повинне ухвалити рішення, яку групу клієнтів вона обслуговуватиме, а яку групу ігнорувати. Необхідне глибоке розуміння специфічних вимог цих клієнтів. Групи клієнтів можна вважати різними сегментами, якщо: їх потреби задовольняються різними пропозиціями; вони досягаються різними каналами; вони вимагають різних типів стосунків; у них істотно відрізняється прибутковість; вони готові платити за різні аспекти пропозиції.

Ціннісна пропозиція описує пакет продуктів і послуг, які створюють цінність для специфічного сегменту клієнтів. Канали збуту дозволяють підприємству реалізовувати товари і послуги як у горизонтальних, так і вертикальних маркетингових системах, показуючи, яким чином підприємство досягає сегментів ринку та надають ціннісну пропозицію товарів і послуг споживачам. Канали виконують наступні функції: підвищують обізнаність серед сегмента ринку про товари і послуги підприємства, допомагають споживачам розвивати ціннісну пропозицію підприємства, дозволяють покупцям отримувати специфічні товари та послуги.

Наступний елемент – відносини з клієнтами. Підприємство повинне визначити типи стосунків з клієнтами для кожного з сегментів ринку. Відносини можуть бути персональними або автоматичними. Мотивуючими факторами для стосунків з клієнтами можуть виступати: здобуття нових клієнтів чи утримання тих, що існують. Також можуть співіснувати різні типи взаємовідносин з клієнтами: надання допомоги клієнтові в процесі продажу, надання окремого менеджера для клієнта, самообслуговування, клієнтові допомагає автоматична система, компанія полегшує процес взаємодії клієнтів один з одним, онлайн співтовариства дозволяють користувачам обмінюватися знаннями і вирішувати проблеми один одного. Співтовариства також допомагають підприємству краще зрозуміти своїх клієнтів.

Ключові ресурси описують найбільш важливі активи, потрібні для створення робочої бізнес моделі. Ці ресурси дозволяють підприємству створювати і пропонувати ціннісну пропозицію, досягати потенційних ринків збуту, підтримувати відносини з сегментом клієнтів та отримувати прибутки.

Основні процеси засновані на найбільш важливих речах, які підприємство реалізує для того, щоб бізнес-модель працювала ефективно. Основні процеси можуть бути класифіковані на виробничі, інформаційно-технологічні процеси та процеси з прийняття рішень і розв'язання проблем,

Ключові партнери забезпечують ефективну мережу постачальників і партнерів. Розрізняють чотири основних типи партнерства: стратегічні альянси між підприємствами, що не є конкурентами; стратегічне партнерство між конкурентами; венчурне партнерство для розвитку нового бізнесу; партнерство покупця-постачальника для забезпечення надійних поставок.

Методами розробки ідей стосовно генерації визначених нових об'єктів є:

- визначення та побудова інструментарію для опису, аналізу і проектування інновацій у різних сферах діяльності підприємства;
- розробка шаблонів, макетів, бізнес-образів, заснованих на поняттях просування бізнес-ідей;
- проектування інноваційних елементів;
- впровадження стратегії – інтеграційна процедура на основі порівняння досягнутих результатів із запланованими показниками;
- оптимізація процесів проектування інновацій.

Розробка шаблонів описує бізнес моделі з подібними характеристиками чи подібної поведінки. Описані зразки допомагають зрозуміти бізнес-динаміку та слугують джерелом натхнення для роботи з бізнес-моделями. Шаблони можуть бути побудовані за наступними напрямками:

1. Планування трьох істотно різних видів бізнес-структур: взаємовідносин з клієнтами, нововведення продукту та інфраструктури. Кожен тип має економічні, конкурентоспроможні і культурні імперативи. Три типи, можливо, разом існують у межах єдиної корпорації, але ідеально вони не повинні бути пов'язані в окремих об'єктах, щоб уникнути конфліктів.

2. Об'єднання двох різних, але взаємозалежних груп клієнтів на єдиній платформі. Така платформа полегшує взаємодію між різними групами.

Інноваційний проект реалізується на основі методів і інструментів, які враховують шість бізнес факторів: орієнтація на клієнта, здатність сприйняття інновацій, візуалізація бізнес-моделі, моделювання, аналіз і розробка сценаріїв.

Дуже важливо використовувати відповідну мову для опису, обговорення і проектування бізнес-моделі, бізнес-шаблонів (макетів), пояснення методів, які полегшують винахід інновацій. Впровадження стратегії розвитку підприємства є її інтерпретацією через призму інноваційної бізнес-моделі.

На основі оптимізації процесів проектування інновацій зв'язуються поняття і інструменти викладені вище.

Процес, який описується, забезпечує вихідний пункт, на якому будь-яка організація може надбудувати свій власний підхід. Запропонований процес має п'ять фаз:

- забезпечення готовності до інноваційних змін;
- розуміння об'єктів інноваційної діяльності;
- аналіз і вибір інноваційних проектів;
- створення інноваційних моделей, прототипів товарів і послуг;
- моніторинг та внесення змін в інноваційні моделі згідно з викликами ринку.

Висновки:

1. Визначено, що в сучасних умовах господарювання стратегічне планування інноваційної діяльності підприємства слід проводити за напрямками: визначення та побудови бізнес-моделі, розробки шаблонів, проектування намірів, впровадження стратегії, оптимізації процесів.

2. Запропоновано розглядати бізнес-модель інноваційної діяльності як сукупність таких блоків: сегмента клієнтів, ціннісної пропозиції, каналів, відносини з клієнтами, ключових ресурсів, ключової діяльності, ключових партнерів.

3. Об'єктами стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства з урахуванням структури найбільш поширених сучасних бізнес-моделей підприємства визначено сегменти ринку, ціннісна

пропозиція (товар, послуга), канали збуту, відносини з споживачами, ключові ресурси, основні процеси, ключові партнери.

4. Визначено склад методів розробки ідей стосовно генерації інновацій, до яких належать визначення та побудова інструментарію для опису, аналізу і проектування інновацій; розробка шаблонів, макетів, бізнес-образів, заснованих на поняттях просування бізнес-ідей; проектування інноваційних елементів; впровадження стратегії; оптимізація процесів проектування інновацій.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є більш детальне вивчення та аналіз методів та інструментів проектування для забезпечення ефективного планування інноваційної діяльності підприємства.

Список літератури

1. Про інноваційну діяльність : закон України // *Голос України*. – 2002. – 9 серп. – с. 10.
2. Шумпетер Й. *Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры)* / Й. Шумпетер: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
3. Краснокутська Н. В. *Інноваційний менеджмент: навч. посібник* / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
4. Джордж М. Л. *Стремительные инновации* / Майкл Л. Джордж, Джеймс Воркс, Кимберли Вотсон-Хемфилл ; Пер. с англ. – К.: Companion Group, 2006. – 350 с.
5. Сооляттэ А. Ю. *Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация* [Электронный ресурс] / Сооляттэ А. Ю. -- Режим доступа: <<http://www.klubok.net/comments-2302-2399-0-0-0.html>>
6. Osterwalder A. *Business Model Generation* // Alexander Osterwalder, Yves Pigneur / - New Jersey: Wiley, 2010 / - 280 p.

РЕЗЮМЕ

Ибрагимов Эрнест

Теоретико-методологические основы определения объектов стратегического планирования инноваций

В статье определены объекты стратегического планирования инновационной деятельности на основе элементов бизнес-модели предприятия: сегменты рынка, ценностное предложение (товар, услуга), каналы сбыта, отношения, с потребителями, ключевые ресурсы, основные процессы, ключевые партнеры. Методы разработки идей относительно генерации определенных новых объектов основываются на определении и построении инструментария для описания, анализа, и проектировании инноваций; разработке бизнес-образов; проектировании инновационных элементов; внедрении стратегий и оптимизации инновационных процессов.

RESUME

Ibragimov Ernest

Theoretical and methodological basis of the definition of objects of strategic planning innovation

The article outlines the objects of strategic innovations based on elements of the enterprise business model: market segments, value proposition (product, service), distribution channels, relationships with customers, key resources, key processes, key partners. Methods of developing ideas for the generation of certain new facilities base on identifying and building tools for the description, analysis and design innovation for the development of business images, innovative design elements, implementation strategies and optimization of innovation processes.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто сучасний стан ринку облігацій як в Україні, так і в інших країнах світу та визначено можливість використання облігацій як способу залучення фінансових ресурсів у реальний сектор України. У статті проаналізована зміна структури світового ринку облігацій, яка засвідчує зростання ролі ринку корпоративних облігацій. Робиться висновок, що вітчизняний ринок корпоративних облігацій перебуває на стадії становлення і не може конкурувати з ринками розвинених країн, а зростаючі темпи емісії корпоративних облігацій та їх обсяги ще залишаються незначними для вітчизняної економіки і не можуть розглядатись як повноцінний фінансовий інструмент.

Ключові слова: корпоративний сектор, фінансові ресурси, емітенти, корпоративні облігації.

У світовій практиці існує чимало способів залучення інвестиційного капіталу. Важливе місце серед них тривалий час займали традиційні форми, однією з яких є банківське кредитування. Однак, у сучасних умовах, коли традиційні джерела фінансування є недосяжними або непривабливими для учасників інвестиційного процесу, з'являються нові механізми залучення коштів, серед яких особливе місце посідають корпоративні облігації. Саме емісія облігацій є дуже перспективним способом залучення інвестицій і може слугувати альтернативою кредитним ресурсам.

Дослідженню проблеми використання корпоративних облігацій як способу залучення фінансових ресурсів компаніями присвячені роботи таких вчених, як Гадзецький Р., Каламбет С. В., Охріменко О. А., Петренко І. П., Руденко В., Фурса С., Хмарська Я. В., Ціміхун Ю. О., Якимчук Т. П. та ін.

Сучасні дослідники більш зацікавлені розглядом нестачі власних засобів у підприємств і дорогих банківських кредитів, у результаті чого в цих дослідженнях робиться висновок про те, що для акціонерних товариств важливим стає саме інвестиції шляхом емісії цінних паперів. Але в них не звертається достатня увага на таку форму кредитування діяльності, як випуск корпоративних облігацій, які набувають все більшого поширення в світі.

Метою цієї статті є аналіз сучасного стану ринку облігацій як в Україні, так і в інших країнах світу, а також визначення можливості використання останніх як способу залучення фінансових ресурсів у реальний сектор України.

Особливо актуальними проблеми залучення фінансових ресурсів стають у сучасних умовах, що пов'язано з потребами товариств для підтримання своєї конкурентоспроможності. При нестачі власних засобів у підприємств і дорогих банківських кредитів, для акціонерних товариств важливими стають інвестиції шляхом емісії цінних паперів, а саме - корпоративних облігацій.

Корпоративні облігації характеризуються як цінні папери з гарантованою та стабільною виплатою доходу, що є однією з їх суттєвих переваг над банківськими депозитами та кредитами, яка має забезпечувати стабільність і надійність для емітентів та інвесторів [3, с. 25]. Підприємства за рахунок облігацій можуть

акумулювати необхідні кошти не лише для вирішення тимчасових проблем, а й для впровадження довгострокових програм.

Однак в Україні цей вид боргових цінних паперів хоча і набуває дедалі більшого значення, але ще не набув достатньої популярності. І тільки невелика кількість українських підприємств відкрито виходить на фондовий ринок зі своїми цінними паперами.

В інших країнах, що розвиваються, за останні роки спостерігається значне розширення ринків корпоративних боргових цінних паперів. Ця тенденція свідчить про зростання потреб компаній у додаткових ресурсах під час фінансових криз, збільшення активів інвестиційних інвесторів, зниження відсоткових ставок і проведення ринкових реформ. Проте динаміка розвитку ринків цінних паперів коливається в різних країнах. Наприклад, у Малайзії (38,2%) і Південній Кореї (23,4%) обсяг ринку корпоративних боргових цінних паперів відносно ВВП значно вищий, ніж у США (22%). Обсяг ринку Чилі (12,3%) і Таїланду (12,2%) так само вагомий, як і ринок Японії. Проте обсяги ринків Бразилії (0,7%), Китаю (0,8%) та Індії (0,7%) залишаються незначними [2].

Для України обсяг ринку корпоративних боргових цінних паперів стосовно ВВП на початок 2008 року становив 2,8%, що значно поступається розвинутих ринкам світу, але є більшим, ніж у Польщі (2,04%) та близьким до такого ж відношення у інших сусідніх країн, таких як Росія (3,7%), Угорщина (10,6). У 2009 році цей показник в Україні зменшився та дорівнював 1,1%. За показником капіталізації ринку облігацій підприємств Україна суттєво поступається країнам з розвиненими економіками (табл. 1) [4].

Аналіз емісії міжнародних боргових зобов'язань свідчить про те, що випуск корпоративних облігацій продовжує залишатися одним з головних способів залучення фінансових ресурсів і в розвинутих країнах світу (табл. 2) [5]. Світовий обсяг корпоративних облігацій у 2009 р. становив 23942,8 млрд. дол. Збільшення обсягів емісії зазначених облігацій сприяє вирішенню проблеми довгострокового інвестування та розвитку економіки.

Великою мірою інвестиційна привабливість світового ринку облігацій була зумовлена змінами, які відбуваються на цьому сегменті ринку. Зокрема

Таблиця 1. Капіталізація ринків корпоративних облігацій розвинутих країн світу та України в 2005-2008 рр.

Країна	Рік			
	2005	2006	2007	2008
Великобританія	2,2	10,6	12,4	12,2
Канада	8,5	9,2	9,2	9,7
Німеччина	4,8	5,1	4,1	4,2
Сполучені Штати Америки	21,7	19,7	20,4	16,3
Франція	12,6	12,8	15,1	14,4
Україна	2,9	4,1	6,4	3,3
Японія	18,2	15,7	16,7	10,5

Таблиця 2. Частка облігацій, які випущені підприємствами в деяких розвинених країнах за період 2007–2009 рр.

Країна	Рік								
	2007			2008				2009	
	Загальний обсяг боргових зобов'язань, млрд. дол.	Частка облігацій, які випущені підприємствами, %		Загальний обсяг боргових зобов'язань, млрд. дол.	Частка облігацій, які випущені підприємствами, %		Загальний обсяг боргових зобов'язань, млрд. дол.	Частка облігацій, які випущені підприємствами, %	
млрд. дол.		%	млрд. дол.		%	млрд. дол.		%	
США	5600,2	713,7	12,7	6041,1	912,4	15,1	6712,2	1232,2	18,4
Великобританія	2467,1	273,5	11,1	2748,4	268,8	9,9	3173,5	293,5	9,2
Франція	1607,4	304,9	18,9	1687,7	307,2	18,2	2017,2	400,5	19,9
Іспанія	1533,4	52,4	3,4	1582,4	46,7	2,9	1824,3	56,2	3,1
Італія	1160,9	78,6	6,8	1232,7	71,4	5,8	1402,3	94,6	6,7

спостерігається зміна структури світового ринку облігацій, яка засвідчує зростання ролі ринку корпоративних облігацій з-поміж інших видів облігацій. Облігації стають основним інструментом інвестиційної політики корпорацій. Ці процеси на світовому фондовому ринку мають перманентний характер, що впливає зі структури ринку корпоративних облігацій. Збільшення обсягів емісії корпоративних облігацій створює сприятливі умови для розвитку економіки

країни і стимулює інвестиційне середовище у сферах бізнесу.

Що стосується українського ринку корпоративних облігацій, то він перебуває на стадії становлення і не може конкурувати з ринками розвинених країн. Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР випусків облігацій за видами емітентів у 2004-2010 роках, млн. грн. наведено в таблиці 3 [6].

Таблиця 3. Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР випусків облігацій за видами емітентів у 2004-2010 роках, млн. грн.

Вид суб'єкта підприємницької діяльності	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Банки	217,9	2564,7	4994,0	18869,4	7115,9	0	100
Страхові компанії	112,0	41,9	85,0	50,6	97,5	0	0
Підприємства	3776,7	10 141,7	16991,8	25560,5	24 132,8	10107,4	3702,1
Усього	4106,6	12748,3	22070,8	44480,5	31346,3	10107,4	3802,1

* - дані наведені за січень - вересень 2010 року

З таблиці 3 видно, що усе більша кількість юридичних осіб користується можливістю залучення додаткових коштів шляхом випуску корпоративних облігацій. Це простежується в тому, що до 2007 року вітчизняний ринок облігацій характеризувався щорічним зростанням обсягів емісії. Найбільш динамічним періодом щодо випуску облігацій є 2005-2007 рр., адже приріст обсягів емісії облігацій складав 73% та 105% відповідно. Це зростання було пов'язане з активним виходом на внутрішній ринок запозичень українських банків. Можливості залучення коштів на міжнародних ринках різко знизилися, і фінансові установи мусили звернути погляд в Україну. У результаті до 2008 року частка банків-емітентів на ринку облігацій становила 45% [8].

На відміну від минулих років, у 2009 році

спостерігається повний вихід банків та страхових компаній з даного сегменту ринку, тобто відсутність в них зацікавленості до залучення коштів шляхом випуску боргових зобов'язань. Можна припустити, що зменшення обсягів випуску корпоративних облігацій банками та страховими компаніями зумовлене зміною їхньої ролі у структурі на ринку облігацій. Якщо раніше вони були емітентами облігацій, то тепер банки та страхові компанії є головними інвесторами на ринку корпоративних облігацій. Відбувається зміна обставин, що визначає функціонування комерційних банків та страхових компаній України в сучасних економічних умовах [9, с. 115].

З таблиці 3 видно, що протягом 2008-2009 років спостерігається різке скорочення обсягу випусків корпоративних облігацій. Це пов'язано з тим, що цей

фінансовий інструмент великою мірою залежить від фінансового стану економіки країни. Отож, погіршення фінансового стану України в період фінансової кризи призвело до зниження обсягів нових випусків корпоративних облігацій. З іншого боку, можна помітити, що ринок облігацій набуває дедалі більшого значення як джерело інвестиційних ресурсів для корпоративних виробничих структур. Частка позикових коштів, які отримали корпорації за результатами емісій облігацій, у 2008 році склала приблизно 77% від загального обсягу позикових засобів, отриманих усіма суб'єктами підприємницької діяльності, а в 2009 році цей показник дорівнював 100%.

Крім того, не можна не враховувати і той факт, що зростаючі темпи емісії корпоративних облігацій та їх обсяги усе ще залишаються незначними для вітчизняної економіки, а в структурі випусків цінних паперів переважають закриті випуски, які мають обмежений обіг та не можуть розглядатись як повноцінний фінансовий інструмент.

Говорячи про облігації, необхідно зазначити, що цей спосіб залучення додаткових фінансових коштів має свої певні переваги: переваги випуску корпоративних облігацій для самого емітента [1; 9] і переваги для інвесторів, які вкладають свої кошти в цей вид цінних паперів [1]. До переваг для емітента відносяться: емісія облігацій не впливає на структуру власного капіталу і не призводить до втрати контролю над підприємством; кошти залучаються на довготерміновий період під невисокі, порівняно з банківськими, проценти; податкові переваги (проценти за облігаціями зараховують на зменшення оподаткованого доходу); залучені кошти за допомогою випуску облігацій не підлягають оподаткуванню; відсутня обов'язкова вимога про надання застави (забезпечення); розмір обсягу емісії облігацій значно перевищує розмір кредиту; можуть розміщуватись серед необмеженого кола інвесторів, що робить їх більш ліквідними; створення позитивної публічної кредитної історії та зростання іміджу компанії через вдалі розміщення та погашення облігацій, що дозволяють здешевити наступні запозичення на зовнішньому ринку капіталу.

Для інвестора облігації є засобом отримання доходу на наявні вільні засоби і мають наступні переваги: інвестування в облігації є менш ризиковим порівняно з акціями; визначеність основних параметрів облігацій, зокрема термінів запозичення, величини і періодичності купонних прибутків; придбання облігацій дає можливість диверсифікувати інвестиції (компанії, які випускають облігації, належать до різних галузей економіки, інвестор має право вибору); корпоративні облігації є досить ліквідним інструментом (якщо інвесторові необхідно продати облігації, він має можливість зробити це до настання терміну погашення, проте це перевага поки що не повною мірою стосується українського ринку).

Крім того, розвиток українського ринку корпоративних облігацій має деякі особливості [11]: спостерігається постійне збільшення кількості емітентів корпоративних облігацій та обсягів залучення ними фінансових ресурсів; торги проводяться з невеликою кількістю паперів, що пов'язано з переважно неринковим характером випуску корпоративних облігацій; зберігається переважання торгів корпоративними облігаціями емітентів, бізнес яких забезпечує швидкий обіг капіталу (сфери фінансів, торгівлі, харчової промисловості та сфери будівництва).

Переваги та особливості, які надає цей інструмент

порівняно з іншими методами фінансування призводить до того, що ринок корпоративних облігацій набуває все більшого значення в нашій країні.

До настання всесвітньої фінансової кризи український ринок корпоративних облігацій був одним з найбільш динамічних сегментів фінансового ринку України, але усе ще з недостатньою кількістю учасників, однак з диверсифікованими параметрами облігаційних позик та широким попитом з боку інвесторів. Досі пропозиція корпоративних облігацій в Україні, як і в економіках країн, що розвиваються, обмежується емісією облігацій кількох десятків найбільших компаній. Такий стан справ пояснюється тим, що для здійснення емісії облігацій необхідно здійснити суттєві витрати, внаслідок чого емісійну діяльність можуть дозволити собі лише найпотужніші суб'єкти економіки.

Сучасна ситуація на ринку корпоративних облігацій характеризується тим, що корпоративні емітенти доки лише придивляються до внутрішнього боргового ринку. З початку 2010 року компанії-емітенти обережно випробовують ґрунт: тестують ринок на невеликих обсягах. Одними з перших на ринок вийшли банки. У жовтні відбулося первинне розміщення облігацій банку "Бізнес Стандарт" на суму 100 млн. грн. Житомирський маслозавод, що виробляє морозиво під ТМ "Рудь", випустив трирічні облігації на суму 75 млн. грн. Але знаковим для ринку став випуск облігацій «Укртелекому» (два випуски: на 150 млн. грн. і 125 млн. грн.). Купонна ставка нових випусків – близько 17-18% річних. На думку фахівців, така прибутковість зараз прийнятна для ринку. Стали коротші і терміни обігу паперів. Якщо раніше компанії залучали гроші на п'ять-сім, то тепер – в середньому на два роки. Інвестори доки не готові вкладати кошти на довші терміни [12].

Проведений аналіз сучасного стану ринку корпоративних облігацій України дає можливість сформулювати певні заходи щодо удосконалення та активізації діяльності з випуску облігацій вітчизняними підприємствами [1; 4]. До цих заходів можна віднести: удосконалення інфраструктури ринку корпоративних облігацій; зменшення витрат на реєстрацію та випуск корпоративних облігацій; підвищення відповідальності за ненадання, несвочасне надання або надання наперед недостовірної інформації про цінні папери та фінансовий стан емітентів; підтримка рівня оподаткування в розмірах, що зберігають доцільність і економічну виправданість випуску корпоративних облігацій; збільшення кількості авторитетних та досвідчених андеррайтерів і рейтингових агентств, а також підвищення прозорості та інформативності фондового ринку, що розширить можливості використання облігацій підприємств.

Реалізація цих напрямків з удосконалення та активізації випуску облігацій вітчизняними підприємствами дозволити не лише отримати додаткове джерело фінансування інвестицій, а також створить умови для довгострокового зростання фінансового сектора України, підвищення доходів інвесторів та створення фондового ринку з високим рівнем довіри.

Таким чином, результати дослідження показали, що в умовах недостатності власних фінансових ресурсів та неспроможності банківської системи задовольнити потреби вітчизняних підприємств у довгострокових фінансових ресурсах, корпоративні облігації є потенційно привабливим інструментом залучення інвестиційного капіталу. Під час поступової стабілізації економіки, відновлення її після кризи підприємствам

знадобиться накопичений досвід використання корпоративних облігаційних позик як альтернативного джерела фінансування, а здійснення на практиці певних заходів щодо удосконалення діяльності з випуску облігацій дозволити нарешті перетворити цей сегмент фінансового ринку на високоефективний механізм залучення інвестицій підприємствами реального сектору.

Враховуючи висококонцентровану акціонерну власність в Україні і велике значення контролюючих власників в акціонерних товариствах, найбільш імовірно, що український ринок цінних паперів й надалі буде мати борговий характер, а корпоративні облігації будуть основою фондового бізнесу в Україні.

Безумовно, випуск облігацій не є панацеєю від економічних труднощів і це не означає, що українські емітенти повинні відмовитися від отримання банківських кредитів або від використання інших інструментів залучення фінансових ресурсів. Проте, доцільним є розгляд можливості залучення позикових засобів за допомогою дешевших джерел, за допомогою випуску корпоративних облігацій, особливо з огляду на те, що усі потрібні передумови для розвитку цього ринку в Україні є, не вистачає тільки нових інвесторів, щоб дати ринку поштовх для його розвитку.

Список літератури

1. Петренко І. П. Корпоративні облігації як джерело фінансування інвестиційних проектів [Електронний ресурс] / І. П. Петренко. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101008/4_petrenko.htm.
2. Каламбет С. В. Формування ринку корпоративних облігацій в Україні з метою залучення інвестиційних ресурсів на підприємстві [Електронний ресурс] / С. В. Каламбет. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vdnuzht/2009_28/Papers28/Economics/Kalambet.
3. Охріменко О. Сучасний стан ринку корпоративних облігацій / О. Охріменко // Цінні папери України. – 2005. – № 4. – С. 25-26.
4. Якимчук Т. П. Ринок корпоративних облігацій: сучасний стан та тенденції в Україні та світі [Електронний ресурс] / Т. П. Якимчук, О.О. Тюлькіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58999.doc.htm.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Банк міжнародних розрахунків. – Режим доступу: <http://www.bis.org/> – 25.01.2010 р.
6. Звіти ДКЦПФР за 2007-2009 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт ДКЦПФР. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
7. Ціміхунд Ю. О. Порівняльний аналіз сучасного стану ринку корпоративних облігацій України та Польщі [Електронний ресурс] / Ю. О. Ціміхунд. – Режим доступу: <http://eco.td.lviv.ua/files/downloads/konference/>.
8. Фурса С. Українські облігації: почати все з чистого аркуша [Електронний ресурс] / С. Фурса. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2040/67662/>.
9. Охріменко О. А. Ринок корпоративних облігацій України: тенденції та суперечності / О. А. Охріменко // Фінанси України. – 2005. – № 12. – с. 115-121.
10. Хмарська Я. В. Корпоративні облігації в умовах нестабільності економіки України [Електронний ресурс] / Я. В. Хмарська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchu/N152/N152p131-137.pdf.
11. Гадзецький Р. Особливості розвитку корпоративних облігацій в Україні [Електронний ресурс] / Р. Гадзецький. – Режим доступу: http://eco.td.lviv.ua/files/downloads/konference/MSANK2009_Material.pdf.
12. Руденко В. Снова в игре: кто и на каких условиях сможет привлечь средства на внутреннем долговом рынке [Електронний ресурс] / В. Руденко. – Режим доступу: <http://www.fundmarket.com.ua/digest>.

РЕЗЮМЕ

Иоргачёва Мария

Корпоративные облигации как перспективный способ привлечения инвестиций

Рассмотрено современное состояние рынка облигаций как в Украине, так и в других странах мира и определена возможность использования облигаций как способа привлечения финансовых ресурсов в реальный сектор Украины. В статье проанализировано изменение структуры мирового рынка облигаций, которая свидетельствует о возрастании роли рынка корпоративных облигаций. Делается вывод, что отечественный рынок корпоративных облигаций, находится на стадии становления и не может конкурировать с рынками развитых стран, а растущие темпы эмиссии корпоративных облигаций и их объемы еще остаются незначительными для отечественной экономики и не могут рассматриваться как полноценный финансовый инструмент.

RESUME

Iorgachova Maria

Corporate bonds as a promising way to attract investment

The article deals with the current state of the bond market in Ukraine and in other countries around the world and identifies the use of bonds as a way of attracting financial resources in the real sector of Ukraine. The article analyzes the changing structure of world bond market, which indicates the increasing role of the corporate bond market. The article concludes that the domestic corporate bond market, in its infancy and can not compete with the markets of developed countries and the increasing pace of issuance of corporate bonds and their volumes still remain low for the domestic economy and can not be regarded as a complete financial instrument.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ЗАДАЧІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано підхід до формалізації задачі управління розвитком промислового підприємства. Наведено процедуру синтезу структури розвитку підприємства, яка з множини допустимих структур підприємства дозволяє вибрати найбільш переважну за сукупністю техніко-економічних показників.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління розвитком підприємства, синтез інтегрованої системи.

Управління розвитком підприємства як складної організаційно-технічної системи (ОТС) тісно пов'язане з інформатизацією процесів управління: математичними моделями, новими інформаційними технологіями для отримання і аналізу інформації, плануванням ресурсів, аналізом виробничо-фінансового стану, підготовкою рішень управління.

Проблеми управління розвитком вирішуються щонайбільш інтуїтивно, тому що відсутні моделі, інформаційні технології і інструментальні засоби автоматизації. Отже, важливим і актуальним завданням стає розробка проблемно-орієнтованих моделей і методів. Загальною методологічною основою для вирішення цього завдання можуть слугувати досвід створення АСУ і теоретичні результати, отримані вітчизняними і зарубіжними вченими: Акофтом Р., Бурковим В. М., Годлевським М. Д., Глушковим В. М., Забродським В. А., Згуровським М. З., Емері Ф., Месаровичем М., Моррісеєм Дж., Поспеловим Г. С., Скурухіним В. І., Соломатінін В. В., Цвіркуном А. Д., Яковенком Є. Г. та ін. Однак на сьогодні елементи теорії і інструментарій вирішення завдань, пов'язаних з процесами прийняття рішень управління розвитком підприємств, сформовані недостатньо.

В умовах сучасного світу управління розвитком підприємства як складної організаційно-технічної системи (ОТС) не можливе без інформатизації процесів управління, нових інформаційних технологій для отримання і аналізу інформації, планування ресурсів, аналізу виробничо-фінансового стану, ухвалення управлінських рішень, здатних враховувати не тільки особливості підприємства, але й екологічний стан довкілля, у якому функціонує підприємство і який вимагає додаткових витрат для розвитку.

Синтез інтегрованої системи управління розвитком промислового підприємства (ІСУРП) вимагає вирішення наступних загальних завдань: визначення і аналіз цілей розвитку; побудова, оцінка і вибір альтернативних рішень задля реалізації розвитку; розробка методів і засобів оцінювання поточного фінансово-економічного та виробничого стану і прогнозу їхнього розвитку; оцінювання поточного стану і тенденцій розвитку зовнішнього середовища; оцінювання конкурентоспроможності підприємства; розробка і оптимізація сценарію розвитку на різні горизонти планування з урахуванням чинників ризику і невизначеності; координація і управління взаємодією із зовнішнім середовищем тощо. Метою нашої статті є

формалізація задачі управління розвитком промислового підприємства.

Під останнім розуміємо спрямований ряд взаємозв'язаних кількісних і якісних змін, що мають єдину тенденцію до досягнення певного кінцевого результату. Доцільно виділяти розвиток структури і розвиток діяльності. Розвиток структури системи – цілеспрямований процес синтезу системи, що передбачає зміну складу елементів і їх властивостей. Розвиток діяльності – це зміна відношень між елементами і довкіллям, що обумовлює підвищення ефективності функціонування. Розглядатимемо обидва аспекти розвитку.

Розвиток є обов'язковою умовою ефективного функціонування ПП в ринкових умовах, а ефективне функціонування є умовою подальшого розвитку. Під управлінням розвитком (УР) ПП розумітимемо обмежену в часі цілеспрямовану зміну системи зі встановленими вимогами до кінцевого результату, можливими обмеженнями витрат ресурсів при забезпеченні ефективності функціонування.

Вирішення задачі управління розвитком ПП пов'язане із прийняттям рішень, що є задачею багатокритеріальної оптимізації.

Запропоновано комплексний показник конкурентоспроможності ПП:

$$W = A_1W_1 + A_2W_2 + A_3W_3 + A_4W_4$$

де A_1, A_2, A_3, A_4 – вага відповідного показника, а W_1, W_2, W_3, W_4 – комплексні показники відповідно виробничої, фінансової, складової конкурентоспроможності продукції і екологічної.

Задача параметричної ідентифікації запропонованої моделі вирішується за рахунок розроблених методів отримання від ЛПР інформації про коефіцієнти взаємної важливості часткових критеріїв для оцінки конкурентоспроможності ПП як комплексної характеристики потенційних можливостей забезпечення конкурентних переваг для подальшого розвитку.

Надалі хід задачі управління розвитком ПП пов'язаний із прийняттям рішень, що є задачею багатокритеріальної оптимізації. Кількісні оцінки параметрів альтернативи $x \in X$ є частковими критеріями

$k_i(x)$, $i = \overline{1, n}$, що утворюють множину $K = \{k_1(x), \dots,$

$k_n(x)$ } оцінок. Використано нормовану функцію локальної корисності вигляду

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{k_i(x) - k_{inf}}{k_{max} - k_{inf}} \right)^{\alpha_i}, \quad (1)$$

де $k_i(x)$ – значення часткового критерію; k_{max} , k_{inf} – найкраще і найгірше значення часткового критерію; α_i – показник нелінійності.

Це дає змогу подати початкову задачу формування багатофакторного оцінювання альтернативи $x \in X$ у вигляді:

$$P(x) = G[J(a_i), p_i[k_i(x)]], \quad i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де $p_i[k_i(x)]$ – функції корисності часткових критеріїв; $J(a_i)$ – інформація про відносну важливість функцій корисності часткових критеріїв.

Залежно від виду екстремуму (напрямку домінування)

$$k_{max} = \begin{cases} \max_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \max \\ \min_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \min \end{cases}, \quad (3)$$

$$k_{min} = \begin{cases} \min_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \max \\ \max_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \min \end{cases}. \quad (4)$$

Для вирішення завдання параметричної ідентифікації моделі (1-4) розроблені методи отримання від ЛПР інформації про коефіцієнти взаємної важливості часткових критеріїв a_i для оцінки конкурентоспроможності ПП як комплексної характеристики потенційних можливостей забезпечення конкурентних переваг для подальшого розвитку, реалізовані наступним алгоритмом.

1. Визначення складу експертної групи для оцінки цієї групи показників (виробничих і фінансових).

2. Застосування методу Делфі для вибору складу показників групи (множина альтернатив).

3. Оцінка показників: розрахунок їх за допомогою формул, описаних в розділі 2 і нормалізація отриманих результатів за формулою (8).

4. Ранжування отриманих показників.

У ІСУРП передбачена можливість ранжування альтернатив за допомогою одного експерта і декількох експертів із завданням вагових коефіцієнтів або нечіткого відношення переваги.

При вирішенні задачі з одним експертом (подана множина можливих альтернатив $U = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$, нечітке відношення нестрогої переваги (НВНП) R на множині U з функцією належності (ФН) $\mu_R(u_i, u_j) \in [0, 1]$), запропоновано наступний алгоритм ранжування альтернатив.

1. Будується нечітке відношення строгої переваги (НВСП) R^S , асоційоване з R , з ФН

$$\mu_{R^S}(u_i, u_j) = \begin{cases} \mu_R(u_i, u_j) - \mu_R(u_j, u_i), & \text{якщо } \mu_R(u_i, u_j) > \mu_R(u_j, u_i), \\ 0, & \text{якщо } \mu_R(u_i, u_j) \leq \mu_R(u_j, u_i). \end{cases}$$

2. Будується нечітка підмножина $U_R^{nd} \subset U$

недомінуючих альтернатив, яка асоціюється з R і містить ті альтернативи, які не домінуються ніякими іншими, з ФН

$$\mu_{R^{nd}}(u_i) = 1 - \max_{u_j \in P} \mu_{R^S}(u_j, u_i), \quad u_i \in U$$

3. Альтернатива u^* , для якої

$$u^* = \arg \max_{u_j \in U} \mu_{U_R^{nd}}(u_i)$$

вилучається з множини

U .

4. Кроки 1-3 повторюються, поки U не порожнє. Якщо є декілька експертів, яких подано ваговими

коефіцієнтами λ_k , ($0 \leq \lambda_k \leq 1, \sum \lambda_k = 1$) і на множині альтернатив $U = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$ наводиться декілька НВНП R_k , отриманих у результаті опитування кожного експерта і заповнення матриці НВНП, пропонуємо наступний алгоритм ранжирування альтернатив.

1. Будується згортка

$P = \bigcap R_k(u_i, u_j) = \min \{\mu(u_i, u_j)\}$, як нове НВНП, з яким асоціюється відношення строгої переваги

$$P^S = P / P^T \quad \text{с ФН} \quad \mu_{P^S}$$

$$\mu(R^S, u_i, u_j) = \begin{cases} \mu(R, u_i, u_j) - \mu(R^S, u_j, u_i), & \text{якщо } \mu(R, u_i, u_j) > \mu(R^S, u_j, u_i), \\ 0, & \text{якщо } \mu(R, u_i, u_j) \leq \mu(R^S, u_j, u_i). \end{cases}$$

2. Визначається множина альтернатив, які не домінуються, $U(P^S; nd)$ с ФН

$$\mu^S(nd, u_i) = 1 - \max_j \mu_{P^S}(nd, u_j).$$

3. Будується опукла згортка Q відношень

$$R_k \quad Q = \sum \lambda_k R_k, \quad \mu_Q(u_i, u_j) = \sum \lambda_k \mu_k(u_i, u_j).$$

Вона є новим НВНП, з яким асоціюється відношення строгої переваги Q^S і множина альтернатив, які не

домінуються, U_Q^{nd} . Множини $U(R^S; nd)$ та U_Q^{nd} мають доповнюючу один до одного інформацію про недомінованість альтернатив.

4. Розглядається переріз отриманих множин

$$U(R^S; nd) \quad \text{і} \quad U(U; nd). \quad U^{nd} = U^{nd} \cap U_Q^{nd} \quad \text{з ФП}$$

$$\mu^{nd}(u_i) = \min \{ \mu_{P^S}^{nd}(u_i), \mu_Q^{nd}(u_i) \}.$$

5. Альтернатива u^* , для якої

$$u^* = \arg \max \mu^{nd}(u_i), \quad u_i \in U, \quad \text{вилучається з множини}$$

U .

6. Кроки 1-3 повторюються, поки U не порожнє.

Для вирішення задачі прийняття рішення з групою експертів, які характеризуються НВНП N , заданим на множині E експертів з ФН $\mu_N(e_k, e_l), e_k, e_l \in E$, значення якої означає ступінь переваги експерта e_k

порівняно з експертом e_1 , пропонується наступний алгоритм ранжування альтернатив.

1. З кожним R_k асоціюється R_k^S і U_k^{nd} , задається нечітке відношення відповідності Φ між множинами U і E $\mu_k^{nd}(u_i) = \mu_\Phi(u_i, e_k)$, $i = \overline{1, n}$, $k = \overline{1, m}$.

2. Будується згортка Γ у вигляді композиції відповідностей $\Gamma = \Phi^T N \Phi$. З відношенням Γ асоціюється відношення Γ^S і множина U_Γ^{nd} .

3. Коректується множина U_Γ^{nd} до множини \tilde{U}_Γ^{nd} з функцією належності $\tilde{\mu}_\Gamma^{nd}(u_i) = \min\{\mu_\Gamma^{nd}(u_i), \mu_\Gamma(u_i, u_i)\}$.

4. Альтернатива, для якої значення ФН скоректованої нечіткої підмножини \tilde{U}_Γ^{nd} максимальне, вилучається з множини U .

Кроки 1-3 повторюються, поки U не порожнє.

Комплексний показник, який характеризує цю групу, отримуємо у вигляді згортки:

$$\Phi_i = \sum_{k=1}^N \alpha_k p_k,$$

де $\alpha_i = \frac{2 \cdot (N - i + 1)}{N(N + 1)}$, $i = \overline{1, N}$, отримані за

формулою Фішборна.

Таким чином, ми маємо виробничу і фінансову складові комплексного показника конкурентоспроможності ПП.

Комплексний показник, який характеризує групу показників: виробничу, фінансову та екологічну складову, формуємо у вигляді згортки:

$$W_i = \sum_{k=1}^N \alpha_k p_k,$$

де $\alpha_k = \frac{2 \cdot (N - k + 1)}{N(N + 1)}$, $k = \overline{1, N}$, отримані за

формулою Фішборна.

Таким чином, у нас є виробнича, фінансова й екологічна складові комплексного показника конкурентоспроможності ПП. Останньою складовою є конкурентоспроможність продукції, яка визначається за допомогою трьох груп показників: економічних, технічних, нормативних.

Комплексний показник конкурентоспроможності продукції загалом:

$$K_{kr} = \sum_{i=1}^N \alpha_i p_i, \quad k_i = \overline{1, N},$$

де α_i – ваговий коефіцієнт продукції, який визначається за формулою:

$$\alpha_i = \frac{S_i}{S},$$

де S_i – річний прибуток від певного виду продукції; а S – це річний прибуток від всієї продукції.

Отриманий комплексний показник рівня конкурентоспроможності підприємства наводиться у якісній формі.

Таким чином, запропоновано процедуру синтезу структури розвитку підприємства, яка з множини допустимих структур підприємства дозволяє вибрати найбільш переважну за сукупністю техніко-економічних показників. Virшення задачі управління розвитком ПП пов'язане з вирішенням задачі прийняття рішень, яка є задачею багатокритеріальної оптимізації. Запропоновано комплексний показник конкурентоспроможності ПП: подальше вирішення задачі управління розвитком ПП пов'язане з вирішенням задачі прийняття рішень, першим кроком якої є вирішення задачі багатокритеріальної оптимізації для визначення кількісних оцінок параметрів альтернатив.

Список літератури

1. Аккоф Р. Планирование будущего корпорации: монография. / Аккоф Р. – М.: Прогресс, 1985. – 328 с.
2. Албул А. Планирование рыночной стратегии предприятия / А. Албул, В. Захарченко // Бизнес-информ. – 2000. – №1. – С. 111-112.
3. Карамушка М. В. Системная характеристика предприятия как объекта управления производственно-хозяйственной деятельностью / М. В. Карамушка, А. Е. Соколов // Вестник Херсон-ского государственного технического университета. – 2003. – № 2 (18). – С. 488-489.
4. Карамушка М. В. Синтез структуры интегрированной системы управления функционированием и развитием предприятия / М. В. Карамушка, Л. Н. Радванская // Вісник Херсонського національного технічного університету. – 2008. – № 1(30). – С. 117-121.
5. Карамушка М. В. Управління розвитком підприємства / М. В. Карамушка // Інформаційні технології в освіті, науці і техніці ТГОНТ-2008 : VI Всеукр. конф. молодих науковців, 5-7 трав. 2008 р.: матеріали. – Черкаси, 2008. – С. 67-68.
6. Згуровський М. З. Роль инженерной науки и практики в устойчивом развитии общества / М. З. Згуровський, Г. А. Статюха // Системні дослідження. – 2006. – №1, – С. 19-38.

РЕЗЮМЕ

Карамушка Марина

Определение конкурентоспособности в задаче управления развитием промышленного предприятия.

Предложен подход к формализации задачи управления развитием промышленного предприятия. Предлагается процедура синтеза структуры развития предприятия, которая из множества допустимых структур предприятия позволяет выбрать наиболее превосходящую по совокупности технико-экономических показателей.

Таблиця 1. Конкуентоспроможність підприємства

Назва показника	Інтервал значень	Класифікація рівня благополуччя розвитку
W	$0 \leq W < 0.2$	«катастрофічно недобре»
	$0.2 \leq W < 0.4$	«недобре»
	$0.4 \leq W \leq 0.6$	«середньої якості»
	$0.6 < W \leq 0.8$	«добре»
	$0.8 < W \leq 1$	«дуже добре»

RESUME

Karamushka Maryna

Definition of competitiveness in the problem of managing the development of industrial enterprises

Approach to formalization of task of managing the development of industrial enterprise is offered. Procedure of synthesis of structure of developing enterprise, which allows to choose most repressing one from the plural of possible structures of enterprise using the complex of techno-economical indexes, is offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості розвитку малих підприємств в Україні та аналізується їх вплив на соціально-економічний розвиток країни, виявлено проблеми, що сповільнюють розвиток малих підприємств, визначено шляхи їх подолання.

Ключові слова: мале підприємництво, малі підприємства, фінансовий результат діяльності малих підприємств, державна підтримка, фінансова криза.

Мале підприємництво є вагомим елементом ринкової системи господарювання, а завдяки динамічності та гнучкості воно виступає дієвим засобом у вирішенні багатьох економічних і соціальних завдань.

Малі підприємства займають лише 5-6% ВВП, водночас у розвинених країнах забезпечують половину валового внутрішнього продукту і є основним важелем соціально-економічного розвитку суспільства. Однак через недостатню увагу держави до підтримки їх розвитку в неможливо забезпечити підвищення економічної ефективності функціонування. Малі підприємства не потребують значних стартових інвестицій, гарантують швидкий оборот ресурсів, високу динаміку зростання, допомагають економно й оперативно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, гнучко реагують на зміни кон'юнктури ринку, додають економіці стабільності. Невиправдано низькі темпи їх розвитку заважають досягненню головних соціальних цілей, які забезпечують ефективність розвитку суспільства, зокрема гарантування соціальної і політичної стабільності, створення нових робочих місць, у т. ч. для молоді і незахищених верств населення, зниження рівня безробіття, соціальної напруги й економічної нерівності.

У вітчизняній економіці не створено сприятливих умов для функціонування таких структур, а впроваджені заходи державної підтримки не дали очікуваних результатів. Як наслідок, мале підприємництво не реалізує потенціал розвитку та не виконує належні йому функції в повному обсязі.

Дослідженню економічних аспектів розвитку малого підприємництва в Україні присвячені праці З. Варналія, В. Вороніна, В. Герасимчука, Я. Жаліла, С. Злупка, А. Даниленка, І. Комарницького, М. Крупки, О. Кужель, В. Кузнєцова, І. Лемешевського, В. Мунтіян, В. Онищенко, В. Пили, С. Реверчука, М. Сизоненко, Т. Смовженко, Д. Стеценка, О. Тимченка та інших вчених.

Метою нашої статті є розкриття особливостей функціонування малих підприємств в Україні, з'ясування основних проблем, що сповільнюють їх розвиток та визначення альтернативних шляхів їх подолання.

Мале підприємництво характеризується особливим соціально-економічним виміром. Адже за рівнем життя і соціальним становищем представники малого бізнесу належать до більшості населення і є одночасно як безпосередніми виробниками, так і споживачами широкого спектра товарів і послуг. Саме тому найбільш повно узгоджуються та системно реалізуються особисті,

регіональні (місцеві) та національні економічні інтереси. Загалом стан і суспільні параметри малого підприємництва значною мірою визначають соціально-економічний і політичний рівень розвитку будь-якої країни.

Згідно із статистичними даними абсолютна кількість малих підприємств в Україні постійно зростає, і на сьогоднішній день понад 90% зареєстрованих підприємств є малими. Через фінансову кризу 2008 рік виявився несприятливим як для всього бізнесу, так і для малих підприємств зокрема, що призвело до скорочення їх кількості, проте у 2009 р. ситуація стабілізувалася [1].

Загальна тенденція зміни кількості малих підприємств зображена на рис. 1.

Як бачимо, протягом усього періоду спостерігається стійка тенденція до зростання кількості малих підприємств. Слід зауважити, що у 2010 році кількість малих підприємств становила 464 тис. Темпи зростання кількості суб'єктів малого підприємництва у 2010 році склали 45% порівняно із 2009 роком (51,1% – 2008р., 43,2% – 2007р.). Ця тенденція наявна в усіх регіонах. Водночас спостерігається коливання та зменшення кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб населення у регіональному розрізі у 2009 році порівняно з попереднім періодом, а у 2010 значне зростання (рис. 2).

Так при абсолютному зростанні кількості малих підприємств останніми роками темпи створення нових уповільнюються. Якщо у 2006 році кількість у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення складала 72 одиниці, а частка у ВВП – 18,8%, то у 2008 році, незважаючи на те, що їх кількість повернулася до 72 одиниць, частка у ВВП, навпаки, зменшилася до 16,3%, у 2009 році їх кількість зросла до 75, а частка у загальному обсязі реалізованої продукції складала 16,6%, у 2010 їх кількість зменшилась до 63, а частка в загальному обсязі реалізації продукції складала 14,2%, однак зросла частка найманих працівників на малих підприємствах відносно загальної кількості найманих працівників – суб'єктів малого підприємництва. Малий бізнес виявився гнучкішим і зміг краще адаптуватися до умов кризи (табл. 1).

Суб'єкти малого підприємництва є одним із важливих джерел формування робочих місць. На малих підприємствах зайнято 10,2 % працюючого населення країни, однак відносно попередніх періодів цей показник дещо знизився (табл. 2).

За період 2006-2010 рр. середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 158,7 тис. осіб (у 2009 – 80,1 тис. осіб), однак у 2008 році

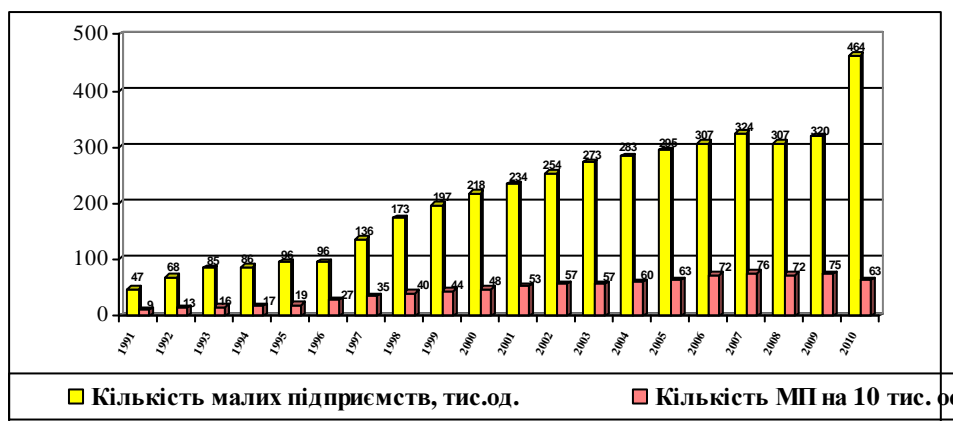


Рис. 1. Динаміка розвитку малих підприємств в Україні [2]

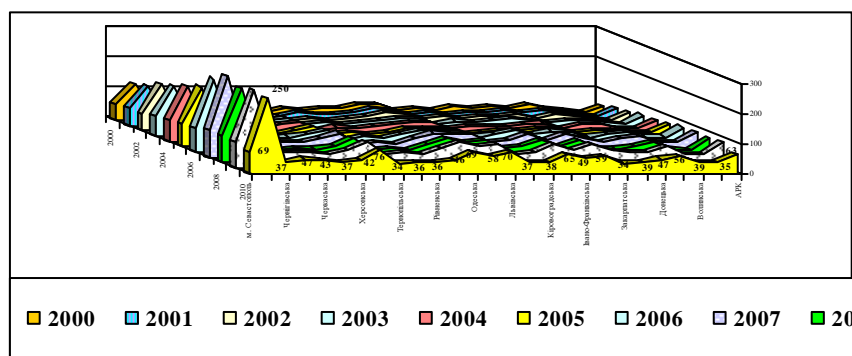


Рис. 2. Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення за регіонами у 2000-2010 рр.[2]

Таблиця 1. Основні показники розвитку малих підприємств в Україні за 2000-2010 рр.[2]

Рік	Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники) на малих підприємствах, тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) млн. грн.	Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг
2000	44	1709,8	15,1	43810,1	8,1
2001	48	1807,6	17,1	47165,7	7,1
2002	53	1918,5	18,9	49394,2	6,7
2003	57	2034,2	20,9	65202,1	6,6
2004	60	1928,0	20,2	74363,5	5,3
2005	68	1834,2	19,6	82936,7	5,5
2006	72	2158,5	23,5	357252,6	18,8
2007	76	2154,3	23,7	436247,8	18,1
2008	72	2156,8	24,3	492378,7	16,3
2009	75	2067,8	25,2	455431,2	16,6
2010	63	2073,6	25,4	478275,8	14,2

спостерігалось збільшення на 5,1 тис. осіб порівняно з 2006 роком (рис. 3).

Водночас структура зайнятості на малих підприємствах України за видами економічної діяльності характеризується превалюванням сфери послуг. Згідно із статистичними даними за 2010 р. найбільш активно залучають населення до сфери торгівлі – 26 % та операцій з нерухомим майном – 21 % від загальної кількості зайнятих на малих підприємствах, у той час як до промисловості – 17,4 %, а найменш приваблива сфера

освіти – 0,7 %.

Аналізуючи фінансові результати малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування, необхідно зазначити, що, починаючи з 2008 року, спостерігається перевищення темпів зростання збитків над темпами зростання прибутку малих підприємств. У 2008 році загальний фінансовий результат малих підприємств в Україні був негативним і становив 37482,2 млн. грн. За результатами фінансово-господарської діяльності малі підприємства за 2010 р.

Таблиця 2. Зайнятість населення на малих підприємствах України [2]

Рік	Одиниця виміру	Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах
2006	тис. осіб	2 232,3
	% до загальної кількості зайнятого населення країни	10,8
2007	тис. осіб	2 231,5
	% до загальної кількості зайнятого населення країни	10,7
2008	тис. осіб	2 237,4
	% до загальної кількості зайнятого населення країни	10,7
2009	тис. осіб	2 152,0
	% до загальної кількості зайнятого населення країни	10,7
2010	тис. осіб	2 073,6
	% до загальної кількості зайнятого населення країни	10,2

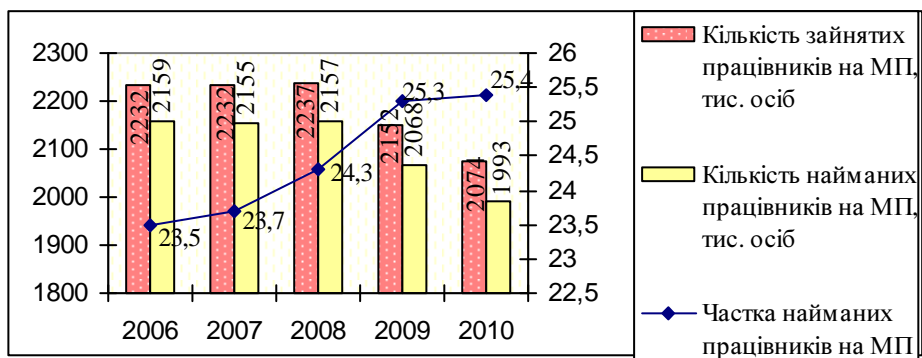


Рис. 3. Середньорічна кількість зайнятих та найманих працівників малих підприємств у 2006-2010 рр. [2]

одержали прибуток від звичайної діяльності до оподаткування у сумі 1148,8 млн. грн., тоді як у 2009 році – збиток у сумі 21209,9 млн. грн. Зазначимо, що збереглась тенденція зменшення співвідношення прибуткових підприємств у 2010 році (58,6%) порівняно із 2009 роком (60,1%) за всіма видами економічної діяльності (рис. 4).

У 2009 р. питома вага прибуткових підприємств складала 60,1%, а збиткових 39,9%, проте втрати, яких завдано збитковими малими підприємствами, значно перевищили суму прибутку, яку отримали прибуткові малі підприємства, тому загальний рівень рентабельності діяльності малого бізнесу на кінець 2009 році був негативний. Однак у 2010 році ситуація

дещо змінилася, співвідношення прибуткових і збиткових малих підприємств склало 58,6% та 41,1%, а фінансовий результат прибуткових підприємств перевищив на 1148,8 млн. грн. фінансовий результат збиткових підприємств і тому на кінець 2010 року сальдо було позитивне (табл. 3).

Зниження фінансового результату є свідченням того, що за 2008–2009 роки приватні підприємства не були зацікавлені в розширенні своєї діяльності, особливо у сфері матеріального виробництва, що підтверджується і аналізом структури розподілу приватних підприємств за галузями економіки.

У структурі реалізованої малими підприємствами України продукції левову частку займає торгівля

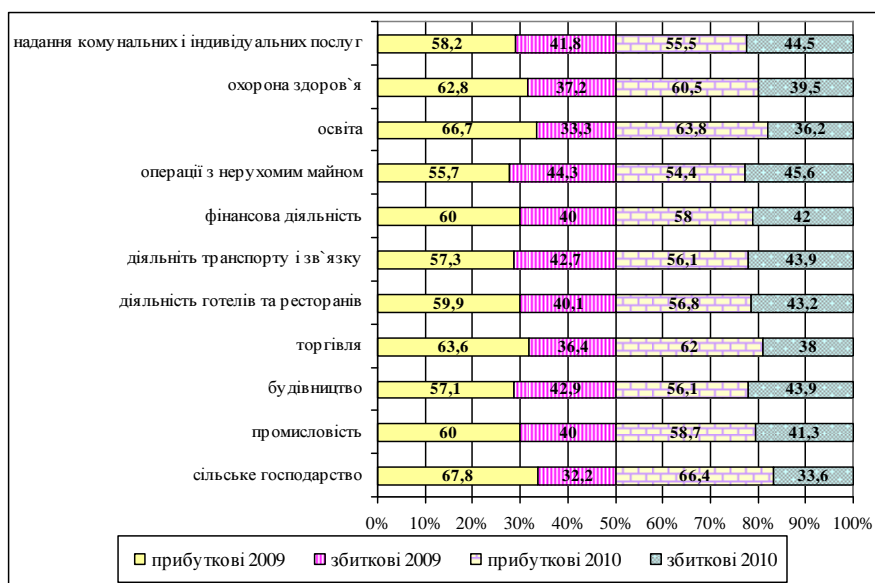


Рис. 4. Співвідношення прибуткових та збиткових підприємств за видами економічної діяльності за 2009-2010 роки, % [2]

(58,9%). Впродовж 2010 року спостерігається тенденція до певного зниження частки цієї групи за рахунок збільшення часток малих підприємств інших галузей економіки (табл. 4).

Проблема створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва постійно вимагає зміни методів і форм управління цим процесом, удосконалення й узгодження функцій управління ним на всіх рівнях [3].

Підсумки проведеного всебічного аналізу розвитку малого підприємництва в Україні свідчать, що становище малих підприємств не є задовільним. Велика

їх кількість балансує на межі згортання діяльності. Труднощі, що перешкоджають ефективній діяльності і розвитку малих підприємств, пов'язані з невпевненістю підприємців у стабільності умов ведення бізнесу. За цих умов особливо важливим є проведення комплексу заходів щодо вирішення проблем підтримки і розвитку малого підприємництва в Україні, зокрема таких, як: усунення законодавчої невідповідності щодо тлумачення малого підприємства у вітчизняній практиці відповідно до європейських стандартів, що сприятиме збільшенню їх кількості і можливістю користуватися спрощеною системою оподаткування;

Таблиця 3. Фінансовий результат від звичайної діяльності малих підприємств до оподаткування за 2010 рік [2]

	Сальдо, млн. грн.	Прибуткові підприємства		Збиткові підприємства	
		% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
По країні У т.ч.	1148,8	58,6	49319,0	41,4	48170,2
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	3046,2	66,4	4739,9	33,6	1693,7
Промисловість	-1694,0	58,7	2889,3	41,3	4583,3
Будівництво	-2756,8	56,1	2146,5	43,9	4903,3
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	6177,4	62,0	19839,5	38,0	13662,1
Діяльність готелів та ресторанів	-403,5	56,8	196,9	43,2	600,4
Діяльність транспорту та зв'язку	-610,2	56,1	1158,6	43,9	1768,8
Фінансова діяльність	-8245,1	58,0	11038,0	42,0	2792,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-9816,6	54,4	6831,0	45,6	16647,6
Освіта	13,2	63,8	56,6	36,2	43,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-167,7	60,5	108,4	39,5	276,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-835,5	55,5	300,0	44,5	1135,5

Таблиця 4. Продукція малих підприємств за видами економічної діяльності (у % до загального обсягу реалізації продукції по Україні) [4; 2]

Вид економічної діяльності	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1,6	1,8	2,1	3	3,3
Промисловість	8,8	8,8	9,1	9,7	10,5
Будівництво	7,1	8,6	9	7,3	6,8
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	66,9	63,2	60,8	60,1	58,9
Діяльність готелів та ресторанів	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Діяльність транспорту та зв'язку	3,1	3,2	3,4	3,9	4,0
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	8,3	9,7	10,8	12,2	12,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9

створення банків другого рівня, завдяки яким буде здійснюватися кредитування малих підприємств; стимулювання розвитку консалтингової діяльності, спрямованої на надання правового та методичного сприяння утворенню малих підприємств; забезпечення створення мережі бізнес-інкубаторів, центрів підтримки підприємництва для підготовки спеціалістів з відповідними навичками щодо ведення підприємницької діяльності.

Отже, рівень розвитку малого підприємництва повинен сприяти створенню позитивного іміджу України, забезпеченню ефективної ринкової економіки з метою її інтеграції в європейську і світову економічні системи.

Список літератури

1. Бейгул С. Б. Розвиток малого підприємництва в регіонах України / С. Б. Бейгул, Т. В. Романова // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?nomer_data=3&year_data=2011.
2. Державний комітет статистики України, 2000-2010 рр. Основні показники діяльності малих підприємств. [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Мараховська Т. М. Особливості малого бізнесу України в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Т. М. Мараховська. - Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-marahovska-tm-shulyak-va-osoblivosti-malogo-biznesu-ukrayini-v-suchasnih-umovah/>.
4. Прокопенко О.В. Малі підприємства України: поточний фінансово-економічний стан / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_3/3_7.pdf.

РЕЗЮМЕ

Квасниця Оксана

Ретроспективний аналіз розвитку малих підприємств в Україні

Рассмотрены особенности развития малых предприятий в Украине и анализируется их влияние на социально-экономическое развитие страны, обнаружены проблемы, которые замедляют развитие малых предприятий, определенно пути их преодоления.

RESUME

Kvasnytsya Oksana

The retrospective analysis of development of small enterprises in Ukraine

The features of development of small enterprises in Ukraine are considered. Their influence on socio-economic development of country is analysed. The problems which slow down its development are revealed and the ways of their overcoming are identified.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ

Запропоновано концептуальний підхід до визначення сутності фінансової глобалізації на засадах дослідження акумульованих потоків міжнародних інвестицій або накопичених запасів зовнішніх фінансових активів, який значно розширює рамки аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом та поглиблює розуміння її сутності.

Ключові слова: фінансова глобалізація, міжнародні інвестиції, зовнішні фінансові активи та зобов'язання, платіжний баланс, міжнародна інвестиційна позиція.

З урахуванням найважливіших рис глобальних потрясінь на світових ринках, які перетворились у глобальну фінансову та економічну кризу у 2008-2009 рр., з новою силою розгорілась дискусія між вченими й фахівцями щодо сутності, переваг та недоліків фінансової глобалізації, що має істотне значення для регуляторної політики в умовах посткризового розвитку світового господарства [16; 31; 32].

За таких обставин фінансова глобалізація, її сутність, індикатори, передумови та наслідки перетворились в одну з найбільш актуальних тем для наукових досліджень. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених, які присвятили свої роботи означеним питанням, можна виокремити таких: Дж. Вайнер, Ш. Вей, К. Во, П. Гурінча, А. Задоя, Дж. Кейнс, О. Кіреєв, В. Клін, Ю. Козак, М. Кос, Ф. Лейн, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогон, Є. Медведкіна, Дж. Мілезі-Ферретті, Дж. Мілль, О. Мозговий, С. Моїсеєв, М. Обстфельд, Ю. Орловська, Е. Прасад, О. Рогач, К. Рогофф, Н. Рубіні, Л. Руденко-Сударєва, А. Семенов, С. Сінн, А. Тейлор, С. Тіль, В. Шевчук, Т. Шемет, О. Шнирков, А. Філіпенко, С. Якубовський та інші.

Проте, незважаючи на значний дослідницький інтерес, все ще залишається недостатньо системно опрацьованим питання, які стосуються сутності фінансової глобалізації на сучасному етапі її розвитку, що є найважливішою проблемою у сучасній економічній науці, нагальність якої визначається новизною її сприйняття й необхідністю обґрунтування теоретичної бази під реальною системою міжнародних інвестиційних відносин. Все це дає підстави стверджувати, що обрана проблематика є актуальною як для світового господарства загалом, так і для міжнародних економічних відносин зокрема. Актуальність згаданих проблем, їх наукове значення і подальше практичне застосування зумовили вибір теми та постановку мети нашої статті.

Отже, нашим завданням є розробка концептуально нового підходу до визначення сутності фінансової глобалізації у контексті міжнародної торгівлі фінансовими активами, який дав би змогу значно розширити рамки аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом та сприяв би поглибленню розуміння її сутності.

Фінансова глобалізація – складний, багатогранний та суперечливий процес, який має безліч виявів та багато проблем, що досліджуються різними науками та

науковими школами. Отже, не дивно, що між вченими не було досягнуто згоди щодо його чіткого визначення та обґрунтованої й загальноновизнаної основи аналізу цього процесу, його повної наукової уніфікації [9; 10; 17; 37].

Аналізуючи теоретичні надбання та практичні рекомендації вітчизняних вчених та їх російських колег щодо сутності цього процесу [1; 2; 6-8; 11; 12], узагальнимо та синтезуємо їх погляди. Розгляд різних точок зору й відповідної аргументації, дозволяє говорити про існування різних трактувань і визначень поняття «фінансова глобалізація». Однак усе розмаїття підходів можна умовно поділити на дві групи.

До першої можна зарахувати тих, хто виділяє первинність ідеолого-політичного змісту, розглядаючи фінансову глобалізацію як політичну течію з економічною складовою. На думку представників цього напрямку, глобалізація має чітко виражену суб'єктивну спрямованість, що виявляється при реалізації ідеології домінування однієї країни або групи країн у світовому масштабі. Серед західних вчених теж є прихильники цієї точки зору [3].

Прихильники другого напрямку розглядають фінансову глобалізацію як закономірний, об'єктивний етап соціально-економічного розвитку, реальним втіленням якого можна вважати стрімке формування загальносвітового фінансово-інформаційного простору й глобального фінансового ринку на базі нових технологій, зростаючого взаємозв'язку соціально-політичного характеру між різними державами.

Аналіз цих точок зору дозволяє зробити висновок про те, що ці підходи тільки частково пояснюють сутність процесу глобалізації фінансових ринків. Фінансову глобалізацію неможливо однозначно розглядати як об'єктивний або суб'єктивний процес – як перші, так і другі фактори активно впливають на неї.

Визначення, які дають фінансовій глобалізації західні вчені, на відміну від вітчизняних, які глибоко порушують питання, пов'язані з природою, багатогранністю й суперечливістю цього процесу, зазвичай сухі, лаконічні й одноманітні. Представники цих учених кіл зазвичай інтерпретують фінансову глобалізацію або як глобальну інтеграцію ринків капіталу [18; 24], або як феномен, що характеризується збільшенням потоків міжнародних інвестицій [21; 23]. Тим не менше, можна виділити три основні підходи, що застосовуються західними вченими до визначення глобалізації фінансових ринків, перші два з яких

сформовані з погляду національної економіки, останній – з погляду міжнародної. Відповідно до думки деяких дослідників [17; 35], перший підхід характеризує фінансову глобалізацію з точки зору її причин і передумов, тобто з позиції чинних юридичних умов або обмежень, тоді як два останніх – з погляду її фактичних наслідків або результатів.

Відповідно до першого підходу, під фінансовою глобалізацією слід розуміти ступінь фінансової лібералізації країни [19; 26; 30], що оцінюється з огляду на наявні в країні юридичні обмеження на міжнародні інвестиційні потоки та залежить від ступеня жорсткості контролю за рухом капіталу. Таким чином, відсутність суттєвих юридичних обмежень на рух капіталу буде свідчити про більш високий ступінь фінансової глобалізації.

Другий підхід виходить із взаємозв'язку фінансової глобалізації з відкритістю національної економіки для потоків капіталу – чим вища відкритість, тим вищий ступінь інтеграції національного фінансового ринку із світовим ринком, і навпаки. У цьому випадку оцінка ступеня фінансової інтеграції країни, за аналогією з відомим поняттям відкритості національної економіки для міжнародної торгівлі, може здійснюватись на підставі фактичних результатів, що є наслідком цього процесу. Таким чином, під фінансовою глобалізацією слід розуміти ступінь фінансової відкритості країни [25; 28; 38]. Така інтерпретація фінансової глобалізації дозволяє розчленувати фактичний вплив цього процесу на окремі економічні й фінансові змінні, або на результати економічної та інвестиційної діяльності загалом.

Третій підхід визначає фінансову глобалізацію з позиції міжнародної економіки. З цієї точки зору, під глобалізацією фінансових ринків розуміється взаємозв'язок і взаємозалежність між основними фінансовими й економічними змінними, що характеризують стан фінансових ринків різних країн у процесі міжнародного руху капіталу [13; 27; 29]. Тобто, більш високий ступінь фінансової глобалізації сприяє більш високому ступеню узгодженості або більш тісному взаємозв'язку між фінансовими й макроекономічними показниками різних країн. У цьому випадку, як і у попередньому, оцінка ступеня міжнародної фінансової інтеграції також здійснюється фактично.

Синтезуючи наведені визначення як вітчизняних, так і закордонних вчених, робимо висновок, що об'єктивність існування фінансової глобалізації є доведеним фактом. Разом з тим, саме визначення поняття «фінансова глобалізація» та розуміння сутності цього процесу не знаходять єдності у науковому середовищі.

Аналіз наведених точок зору дозволив запропонувати власне визначення процесу, що досліджується, яке, з одного боку, торкалось би його глибинних сутнісних характеристик, а, з іншого боку, уможливило б їх кількісну оцінку, моделювання й економетричну апробацію. Однак, перш ніж сформулювати визначення поняття «фінансова глобалізація», зупинимось на основних засадах, на яких базується запропонований автором підхід.

По-перше, попри очевидну комплексність процесу глобалізації фінансових ринків, основну увагу при його інтерпретації будемо звертати на об'єктивно-економічні, а не суб'єктивно-політичні аспекти.

По-друге, потоки міжнародних інвестицій, що виступають основною формою вияву фінансової

глобалізації, будемо трактувати як міжнародну торгівлю фінансовими активами. Як об'єкт і системотворчий фактор міжнародної інвестиційної діяльності, останні містять фінансові вимоги, монетарне золото, спеціальні права запозичення, акції корпорацій і похідні фінансові інструменти. З функціональної точки зору все їх розмаїття зводиться до наступних: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, похідні фінансові інструменти, інші інвестиції (міжнародне кредитування та запозичення) та резервні активи (тільки для вимог) [14; 20; 33; 34]. Узгоджена класифікація потоків міжнародних інвестицій та зовнішніх фінансових активів та зобов'язань зображена на рисунку 1. Запропонована інтерпретація потоків міжнародних інвестицій як міжнародної торгівлі фінансовими активами відповідає розповсюдженій практиці обліку в рамках статистики платіжного балансу і усуває неоднозначні тлумачення таких важливих для розуміння й аналізу сутності фінансової глобалізації процесів, як притік і відтік іноземного капіталу в різних функціональних формах.

Третя засаднича теза, на якій базується власне визначення фінансової глобалізації, полягає в доцільності й необхідності на додаток до валових і чистих потоків міжнародних інвестицій досліджувати й аналізувати валові й чисті акумульовані потоки міжнародних інвестицій або накопичені запаси зовнішніх фінансових активів. Дослідження накопичених запасів зовнішніх фінансових активів та зобов'язань країни або її окремих секторів, невідповідностей між ними, а також їх структури може стати додатковим інструментом аналізу, який дозволяв би виявляти й вчасно усувати, регулювати характерні в умовах фінансової глобалізації макроекономічні проблеми загалом, і проблеми з міжнародною інвестиційною діяльністю зокрема.

Узгоджений аналіз потоків інвестицій, величин, які визначають діяльність інституціональної одиниці за певний проміжок часу, і акумульованих у результаті їх здійснення запасів, що характеризують величину фінансового активу на певний момент часу, не є новим явищем. У цьому випадку потоки також співвідносяться із запасами як інвестиції й основний капітал, заощадження й національне багатство, дефіцит бюджету й державний борг.

Однак особливість запропонованого підходу узгодженого аналізу потоків міжнародних інвестицій і їх акумульованих запасів, у міжнародній статистиці ще іменованих позиціями [14; 15; 20], полягає в тому, що в їх основі лежить переміщення між країнами, класифікованими винятково тільки у розрізі функціональних категорій інвестицій фінансових активів, початкова балансова вартість яких з часом може змінюватись під впливом як операцій з ними, так і інших змін у їх обсязі й структурі. При цьому у фінансовому рахунку платіжного балансу відбиваються тільки ті зміни у фінансових активах та зобов'язаннях, які є результатом економічних операцій. Прикладами інших змін в обсязі й структурі фінансових активів та зобов'язань виступають зміни вартості фінансових інструментів у результаті зміни валютних курсів, відсоткових ставок, ринкових цін. Таким чином, інші зміни становлять потоки, що не відбиваються у фінансовому рахунку платіжного балансу. У той же час, можна припустити, що величина останніх, яка прямо пропорційно залежить від масштабів накопичених запасів фінансових активів та зобов'язань, в умовах фінансової глобалізації може досягати суттєвих розмірів

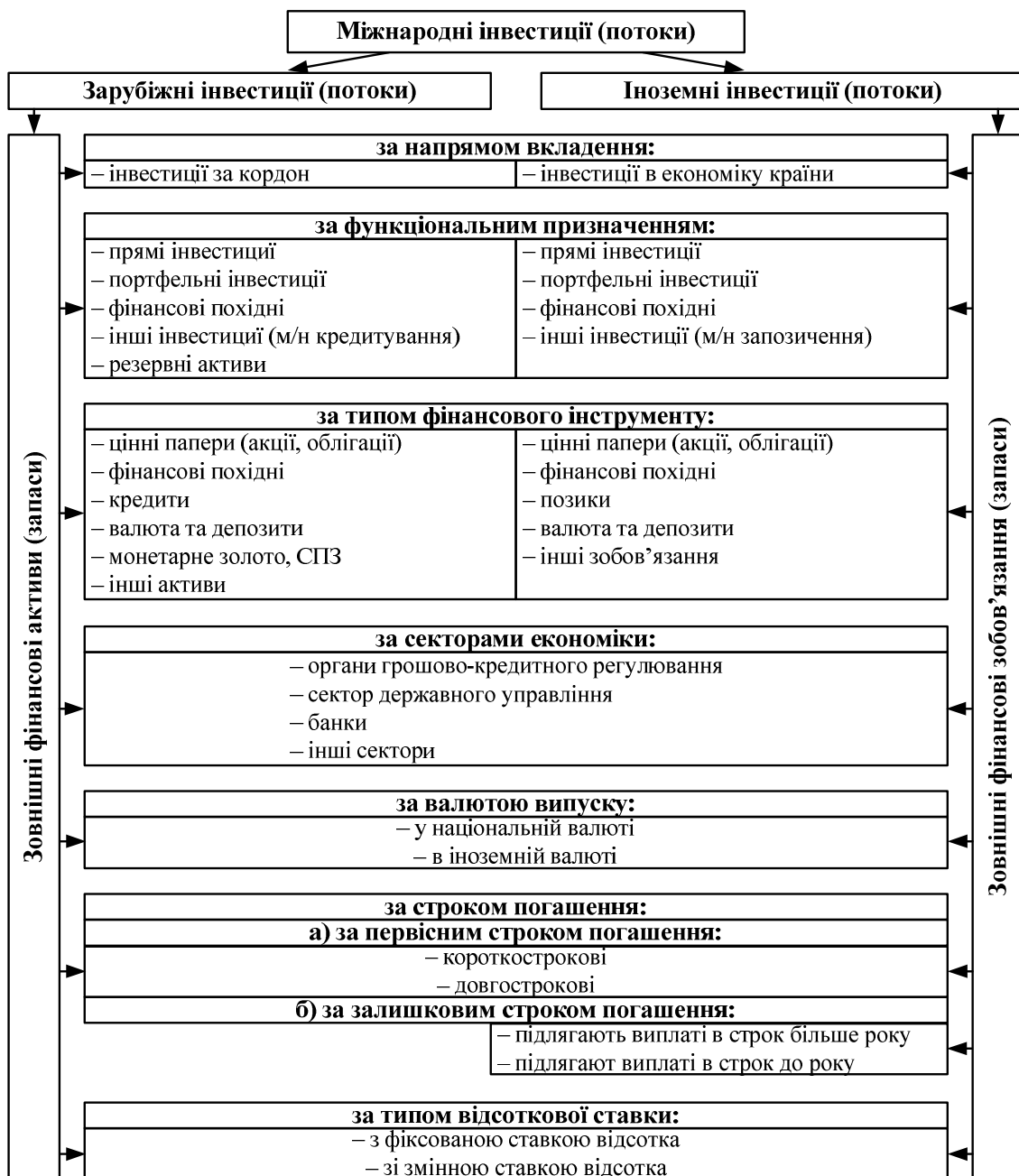


Рис. 1. Узгоджена класифікація потоків міжнародних інвестицій та запасів зовнішніх фінансових активів*

*Розроблено автором за [14, 15, 20, 33, 34]

і впливати на макроекономічне та фінансове становище країн.

Всі зміни в обсязі фінансових активів та зобов'язань, які відбулись протягом звітного періоду, а також їх обсяги станом на початок і кінець звітного періоду відбиваються у міжнародній інвестиційній позиції країни (МІП) – статистичному звіті, дані якого разом з операціями, що враховуються в платіжному балансі, становлять систему міжнародних рахунків національної економіки та є одними з найважливіших макроекономічних показників зовнішнього сектору економіки [4; 5; 14; 36]. У межах цієї системи потоки й запаси (позиції) інтегровані таким чином, щоб всі зміни в позиціях, які виникли від одного періоду до наступного, повністю пояснювались врахованими за відповідний період потоками.

Таким чином, на основі узагальнення перелічених підходів й аналізу основних засад, які покладені в основу запропонованого процесу фінансової глобалізації, можемо сформулювати наступне визначення.

Фінансова глобалізація – складова процесу економічної глобалізації, що відображає взаємозв'язок і взаємозалежність фінансово-економічних відносин між резидентами й нерезидентами, які виникають у процесі акумулювання фінансових активів, ідентифікованих згідно з функціональними категоріями інвестицій, а також їх трансформації унаслідок фінансових операцій, вартісних та інших коригувань.

Запропоноване визначення фінансової глобалізації зумовлює розгляд її сутнісних характеристик з позиції системи економічних відносин, їх якісних і кількісних

аспектів, передбачаючи більш глибокий і багатогранний аналіз сутності економічних відносин і явищ, які визначають сутність фінансової глобалізації. У запропонованому визначенні наголошується також на суб'єктах економічних відносин, якими є резиденти й нерезиденти; на предметі цих відносин – фінансових активах, а також всіх тих змінах, що відбулись під час володіння ними й наклали відбиток на їх вартість і структуру (фінансові потоки, цінові та інші коригування); та на категорії запасів, а не потоків.

Такий принципово новий підхід щодо визначення сутності фінансової глобалізації дає можливість виявити, проаналізувати й оцінити нові грані та перспективи розвитку процесу, що досліджується. Проте, заснований на такій основі аналіз фінансової глобалізації має ряд переваг і недоліків.

Серед найбільш суттєвих переваг такого підходу можна назвати наступні. По-перше, стає можливим аналіз акумульованих валових зовнішніх фінансових активів та зобов'язань, що неможливо було зробити на основі вивчення даних категорії потоків, які розраховуються на чистій основі. Отже, підхід значно розширює межі аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом.

Друга перевага полягає в тому, що, знаючи масштаби валових зовнішніх активів та зобов'язань, можна розрахувати величину такого показника, як чисті закордонні активи. Чисті закордонні активи (NFA/ЧЗА) представляють собою різницю між валовими активами, якими володіють резиденти країни за кордоном, і валовими зобов'язаннями резидентів країни перед нерезидентами. ЧЗА можуть набувати позитивного й негативного значення. Якщо чиста позиція по закордонних активах позитивна, тобто країна має у своєму розпорядженні чисті зарубіжні активи, то вона є країною - чистим кредитором інших країн. І навпаки, якщо чиста позиція по зарубіжних активах негативна, тобто країна має у своєму розпорядженні чисті зарубіжні зобов'язання, то вона є країною - чистим боржником перед іншими.

По-третє, запропонований підхід дає реальне уявлення про масштаби акумульованих з часом потоків міжнародних інвестицій, що накладає відбиток на способи кількісної оцінки й аналіз наслідків фінансової глобалізації, особливо з огляду на той факт, що в сучасних умовах запаси накопичених зовнішніх активів і зобов'язань можуть перевищувати ВВП країн. По-четверте, враховуючи те, що мова йде саме про фінансові активи, такий підхід дозволяє враховувати відмінні від потоків інші зміни у вартості активів, масштаби яких і вплив як позитивний, так і негативний на національні економіки при обсягах акумульованих інвестиційних потоків, що зростають у результаті фінансової глобалізації, може бути суттєвим. По-п'яте, це можливість аналізу розходжень у нормах прибутку між зовнішніми фінансовими активами та зобов'язаннями, які в умовах фінансової глобалізації приводять до значних трансфертів фінансових ресурсів між країнами, що ускладнює розробку заходів економічної політики щодо регулювання міжнародної інвестиційної діяльності. По-шосте, на основі даних про запаси можна визначити ступінь диверсифікації ризиків і схильності країни до фінансового ризику з боку світового господарства. А інформація про обсяг і структуру міжнародних портфельів є ключовою для розуміння рівня взаємозалежності між країнами й, таким чином, дозволяє зробити висновок щодо впливу фінансової глобалізації на поширення фінансових криз

між країнами, фінансову стійкість і уразливість останніх.

В якості основних недоліків, що ускладнюють використання запропонованого підходу, можна виділити такі: низька періодичність публікації необхідних даних, необхідність обробки значного масиву даних з різних джерел, відсутність історичного досвіду збору необхідних даних, метод вартісної оцінки зовнішніх фінансових активів та зобов'язань [4; 5].

Найбільшим недоліком є значний часовий лаг між конкретною ситуацією в економіці й часом оприлюднення статистики – низькою частотою публікації МІП, основного джерела офіційних даних по зовнішніх фінансових активах та зобов'язаннях: річні, у найкращому разі - кварталні дані публікуються протягом 6-9 місяців після звітного періоду [5; 20].

Наступний недолік – необхідність обробки значного масиву даних із джерел з різним ступенем їх доступності. Найбільшу проблему в цьому випадку представляють дані по зовнішніх фінансових активах та зобов'язаннях нефінансових корпорацій, які можуть бути або відсутніми, або недостовірними. Виникають також серйозні проблеми, пов'язані з доступністю інформації щодо різних функціональних категорій інвестицій, особливо похідних фінансових інструментів [5, 36].

Відсутність історичного досвіду складання необхідної статистики також заважає використанню запропонованого методу. Незважаючи на те, що МВФ публікує МІП значного числа розвинених країн та країн, що розвиваються, для багатьох з них існують досить тривалі періоди, в яких дані про реальні запаси зовнішніх фінансових активів та зобов'язань недоступні [4; 25].

Вибір методу оцінки запасів зовнішніх фінансових активів та зобов'язань також представляє серйозну проблему. Теоретично, всі позиції повинні визначатись за ринковими цінами. Однак оцінка активів відповідно до ринкової вартості не завжди можлива, особливо якщо фінансові інструменти не обертаються на ринку. Тому укладачі статистики МІП з різних країн використовують різні методи, що ускладнює міжнародне порівняння даних і, як наслідок, використання запропонованого методу [5; 22; 25].

Проте, незважаючи на недоліки, запропонований концептуальний підхід щодо визначення сутності фінансової глобалізації на засадах дослідження акумульованих потоків міжнародних інвестицій або накопичених запасів зовнішніх фінансових активів значно розширює рамки аналізу фінансової глобалізації як процесу загалом, торкається його глибинних сутнісних характеристик, а разом з тим уможливує їх подальшу кількісну оцінку, моделювання й економетричну апробацію.

Список літератури

1. Анісімов А. Е. *Інтеграція України до світового ринку капіталу в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08. 05. 01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»* / А. Е. Анісімов – Донецьк, 2006. – 20 с.
2. Бреддо Т. В. *Глобалізація мирової економіки* / Т. В. Бреддо, Г. Ю. Волков, О. А. Миронова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 311 с.
3. Кастельс М. *Глобальний капіталізм і нова економіка: значення для Росії* / М. Кастельс // *Постиндустриальний мир и Россия*. – М., 2001. – 75 с.
4. Кириченко А. А. *Развитие международной инвестиционной позиции как важнейшего макроэкономического показателя* /

- А. А. Кириченко А. Г. Семенов // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – К.: 2006. – Вип. 1(19). – С. 19–25.
5. Кириченко О. О. Місце та роль міжнародної інвестиційної позиції в системі статистичних індикаторів / О. О. Кириченко // Аналітико-інформаційний журнал «Схід». – 2006. – № 6 (78). – С. 60–63.
 6. Козлова О. В. Международная инвестиционная позиция банковской системы в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию: дисс. канд. эк. наук: 08.00.10 / Козлова Оксана Викторовна. – М., 2005 – 178 с.
 7. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. О. Луцишин. – К.: Видавн. центр «Друк», 2007. – 320 с.
 8. Макушкин А. Финансовая глобализация / А. Макушкин // Свободная мысль – XXI. – 1999. – № 10 (1488). – С. 30–43.
 9. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: уч. пособие. / С. Р. Моисеев – М.: «Экономистъ», 2005. – 652 с.
 10. Моисеев С. Р. Международные валютно-кредитные отношения: Учебное пособие. / С. Р. Моисеев – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 576 с.
 11. Стукало Н. В. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України [Електронний ресурс] / Н. В. Стукало – Режим доступу: www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Stukalo_ukr.pdf.
 12. Яремко Л. А. Финансовая глобализация и национальная экономика / Л. А. Яремко // Финансы Украины. – 2003. – №10. – С. 45–55.
 13. Agenor P. -R. Benefits and Costs of International Financial Integration: Theory and Facts / P.-R Agenor // World Economy – 2003. – vol. 26. no. 8. – P. 1089-1118.
 14. Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6). – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2009. – 351 p.
 15. Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6). – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2009. – 351 p.
 16. Bhagwati J. The Capital Myth. The Difference between Trade in Widgets and Dollars / J. Bhagwati // Foreign Affairs. – 1998. – Vol. 7, No. 3. – P. 7–12.
 17. Furstenberg G. From Worldwide Capital Mobility to International Financial Integration: A Review Essay / Furstenberg, G. // Open Economies Review. – 1998. – Vol. 9. – P. 53–89.
 18. Globalization and External Imbalances // World Economic Outlook. – [Washington, DC: International Monetary Fund], April 2005 – Ch. III. – P. 109–156.
 19. Grilli V. Economic Effects and Structural Determinants of Capital Controls / V. Grilli, G. M. Milesi-Ferretti // IMF Staff Papers. – September, 1995. – Vol. 42, No. 3. – P. 517–551.
 20. International Investment Position: A Guide to Data Sources. – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2002. – 70 p.
 21. Kose A. Financial Globalization: A Reappraisal / A. Kose, E. Prasad, K. Rogoff, Sh. -J. Wei // IMF Working Paper. – August, 2006. – WP/06/189. – 92 p.
 22. Kozlow R. Valuing the Direct Investment Position in U. S. Economic Accounts / R. Kozlow // 15th Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics. – Canberra, October, 2002. – BOPCOM-02/29. – 15 p.
 23. Lane Ph. Financial globalization and exchange rates / Ph. Lane, G. M. Milesi-Ferretti // IMF Working Paper. – January, 2005. – WP/05/3 – 45 p.
 24. Lane Ph. International Financial Integration / Ph. Lane, G. M. Milesi-Ferretti // IMF Staff Papers. – 2003. – 50(S). – P. 82–113.
 25. Lane Ph. The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970-2004 / Ph. Lane, G. M. Milesi-Ferretti // IMF Working Papers. – 2006. – WP/06/69 – 48 p.
 26. Miniane J. A New Set of Measures on Capital Account Restrictions / J. Miniane // International Monetary Fund Staff Papers. – 2004. – Vol. 51, No. 2. – P. 276–308.
 27. Obstfeld M. Foundations of International Macroeconomics / M. Obstfeld, K. Rogoff. – Cambridge, MA: The MIT Press, 1996 – 804 p.
 28. Obstfeld M. Globalization and Capital Markets / M. Obstfeld, A. Taylor // NBER Working Paper. – 2002. – No. 8846. – 67 p.
 29. Obstfeld M. The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? / M. Obstfeld, K. Rogoff // NBER Working Paper. – 2000. – No. 7777. – 50 p.
 30. Quinn D. The Correlates of Changes in International Financial Regulation / D. Quinn // American Political Science Review. – September, 1997. – Vol. 91. – P. 531–551.
 31. Rodrik D. Who Needs Capital-Account Convertibility? // Essays in International Finance, Department of Economics, Princeton University. – May, 1998. – Vol. 207. – P. 55 – 65.
 32. Stiglitz J. Globalization and Its Discontents / J. Stiglitz. – New York: W. W. Norton and Company, 2002. – 304 p.
 33. System of National Accounts 1993 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/sna1993/introduction.asp>
 34. System of National Accounts 2008 : [EC, IMF, OECD, UN, WB]. – New York, 2009. – 662 p.
 35. The Information Technology Revolution // World Economic Outlook – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2001. – Ch. IV. – P. 145 – 173.
 36. The International Investment Position: Measurement Aspects and Usefulness for Monetary Policy and Financial Stability Issues. – Banque de France BOP directorate, 2002 – 4 p.
 37. Vo X. V. A New Set of Measures on International Financial Integration / X. V. Vo // Australian Finance Research Group Working Paper Series. – 2005. – No. 01. – 37 p.
 38. Vo X. V. International Financial Integration and Economic Growth – A Panel Analysis / X. V. Vo // Australian Finance Research Group Working Paper Series. – 2005. – No. 02. – 38 p.

РЕЗЮМЕ

Кириченко Алексей

Сущность финансовой глобализации в контексте международной торговли финансовыми активами

Предложен концептуальный подход к определению сущности финансовой глобализации на основе исследования аккумулированных потоков международных инвестиций или накопленных запасов внешних финансовых активов, который значительно расширяет рамки анализа финансовой глобализации как процесса в целом и углубляет понимание ее сущности.

RESUME

Kyrychenko Olexiy

Financial globalization in the context of international trade of financial assets

The paper proposes a conceptual approach to define financial globalization on the basis of accumulated flows of international investment or stocks of foreign financial assets, which significantly expand the scope of the analysis of financial globalization as a process in general and deepens the understanding of its essence.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

Олександра КЛЕМЕНТЬЄВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

Ольга ЗОЛОТАРЬОВА

старший викладач кафедри фінансів
Дніпродзержинський державний технічний університет

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розкривається зміст та особливості операційного аналізу. Доводиться важливість його використання на підприємствах ресторанного господарства із обґрунтуванням на практичних прикладах.

Ключові слова: операційний аналіз, підприємства ресторанного господарства, змінні та постійні витрати, обсяг реалізації, ціна, прибуток, маржинальний дохід, поріг рентабельності, операційний важіль, запас фінансової міцності.

Сучасний стан справ на підприємствах ресторанного господарства підтверджує неспроможність чинної системи обліку і контролю витрат сприяти підготовці ефективних варіантів управлінських рішень, своєчасно передбачати виникнення несприятливих ситуацій і спрямовувати діяльність підприємств на досягнення позитивних кінцевих результатів. За таких обставин необхідні більш оперативні та гнучкі, пристосовані до ринкових умов і надійні обліково-контрольні системи, які б стали фундаментом оновленого управління витратами.

На цей момент в управлінні витратами досить перспективним для впровадження є операційний аналіз, який стає невід'ємною частиною управлінського обліку та дозволяє діагностувати вплив структури витрат і виторгу на рентабельність продукції [2]. Він дозволяє шляхом моделювання відшукати найбільш вигідне співвідношення між змінними й постійними витратами, ціною продукції й обсягом виробництва. Поширені й інші назви операційного аналізу: аналіз безбитковості, CVP-аналіз (аналіз «витрати-обсяг-прибуток»). Цей вид аналізу вважається одним з найбільш ефективних засобів планування й прогнозування діяльності підприємства. При цьому, ефективність для розробки управлінських рішень визначається тим, що такий аналіз зводить воєдино маркетингові дослідження, облік витрат, фінансовий аналіз й виробниче планування.

На проблеми обчислення, обліку та управління витратами у своїх дослідженнях звернули значну увагу зарубіжні вчені: К. Друрі, У. Раутенштрах, Т. Скоун, Марк С. Янг, вітчизняні науковці: Ф. Бутинець, М. Вахрушина, М. Врублевський, С. Голов, В. Івашкевич, Т. Карпова, Н. Любушин, Л. Нападовська, Г. Савицька та інші.

При цьому потребує деякого поглиблення вивчення специфіки та зисків від використання операційного аналізу для підприємств ресторанного господарства.

Найважливішою метою нашої статті є розкриття змісту та особливостей операційного аналізу, обґрунтування гострої необхідності його застосування на підприємствах ресторанного господарства, проілюстроване конкретними прикладами.

Нагадаємо, що ідея операційного аналізу як аналізу

безбитковості підприємства була розроблена в 1930 році американським інженером Уолтером Раутенштрахом, що розглядав його, насамперед, як метод планування. У широкому розумінні він виступає як аналіз, який за основну мету ставить оцінку продуктивності й ефективності роботи комерційної організації й розробку рекомендацій для адміністрації підприємства. При цьому не обмежується тільки бухгалтерською інформацією та може містити в собі оцінку організаційної структури управління, методів виробництва і т. д. Звужено його слід розуміти як аналіз пошуку шляхів досягнення безбитковості підприємства.

На нашу думку, досить влучним може стати наступне визначення: операційний аналіз, у процесі якого розглядається зміна прибутку як функції від наступних факторів: змінних і постійних витрат, ціни продукції (робіт, послуг), обсягу й асортименту реалізованої продукції. Головною ж метою такого аналізу в сучасних умовах є пошук відповідей на питання: що відбудеться з фінансовими результатами, якщо змінити зазначені фактори. Ця інформація має істотне значення для фінансових аналітиків та керівництва підприємства, оскільки саме вона дозволить визначити, перш за все, критичні рівні випуску продукції, а також встановити, коли підприємство не матиме прибутку, але й не зазнає збитків (перебуває в точці безбитковості).

Таким чином, CVP-аналіз дозволяє: визначити обсяг прибутку для закладеного обсягу продажів; спланувати обсяг реалізації продукції, який забезпечить бажане значення прибутку; встановити запас фінансової міцності підприємства в його поточному стані; оцінити, як вплинуть на прибуток зміни в ціні реалізації, змінних і постійних витратах, обсязі виробництва; з'ясувати, до якого ступеня можна збільшувати/знижувати силу операційного важеля, маневруючи змінними й постійними витратами, і змінювати тим самим рівень операційного ризику підприємства; визначити, як вплинуть зміни в асортименті продукції на потенційний прибуток.

При інтерпретації даних операційного аналізу необхідно пам'ятати про важливі припущення, на яких заснований цей аналіз: 1) змінні витрати змінюються пропорційно до обсягу виробництва, а постійні витрати

– незмінні при будь-якому його рівні; 2) асортимент залишається однаковим протягом всього аналізованого періоду; 3) витрати й виторг залежать від обсягу виробництва; 4) останній дорівнює обсягу продажів, тобто на кінець аналізованого періоду в підприємства не залишається запасів готової продукції (або вони несуттєві); 5) усі інші змінні (крім обсягу виробництва) залишаються сталими протягом аналізованого періоду, наприклад, рівень цін, асортимент реалізованих виробів, продуктивність праці [3].

Наголосимо, що ці обмеження значно знижують інтерес до операційного аналізу: по-перше, повинна існувати можливість для класифікації витрат підприємства на постійні й змінні за єдиним критерієм рівня ділової активності (вираженому або у вартісних, або в натуральних одиницях) [5]; по-друге, змінні витрати розраховуються як пропорційні до рівня ділової активності (обсягу виробництва); по-третє, поняття постійних витрат як незалежних від рівня ділової активності (обсягу виробництва) відповідає виробничій потужності, яку не змінює ніяка інвестиційна операція протягом аналізованого періоду, але насправді, інвестиційні операції, породжуючи нові амортизаційні відрахування, збільшують постійні витрати; по-четверте, будь-яка зміна наявних у моделі чинників може суттєво змінити кінцевий результат; по-п'яте, цей аналіз ґрунтується на припущенні, що продуктивність праці, яка безпосередньо визначає змінні витрати, не залежить від масштабу й не змінюється в часі.

Крім того, слід враховувати, що оскільки перераховані припущення моделі операційного аналізу не завжди можна реалізувати на практиці, результати аналізу беззбитковості до деякої міри умовні. Тому повна формалізація процедури розрахунків оптимального обсягу й структури продажів на практиці не можлива, і дуже багато в чому залежить від інтуїції працівників і керівників економічних служб та їх власного досвіду. Для визначення приблизного обсягу продажів кожного виробу використовують формальний (математичний) апарат, а потім отриману величину корегують із урахуванням інших факторів (довгострокова стратегія підприємства, обмеження по виробничих потужностях і таке інше) [4, с. 16].

Перевагою застосування CVP-аналізу саме на підприємствах ресторанного господарства є те, що він є інструментарієм щодо виявлення впливу змін цін на ресурси, податкової та амортизаційної політики держави, поведінки конкурентів і споживачів на критичний обсяг продажу підприємства. Окрім простоти методики, операційний аналіз привабливий також тим, що інформаційною базою для нього слугують доступні дані про виторг і витрати підприємства за кілька аналізованих періодів [6, с. 52].

Аналізуючи основні показники операційного аналізу (маржинальний прибуток – суму покриття постійних витрат; чистий прибуток; точку беззбитковості – кількість продукції, або обсяг робіт у грошовому виразі, за якого виторг підприємства дорівнює усім його витратам; запас/нестачу фінансової міцності – різницю між виторгом на певний момент і точкою беззбитковості; ефект операційного важеля, що характеризує величину підприємницького ризику, або вплив структури витрат на маржинальний прибуток підприємства), можна економічно грамотно використовувати ставки маржинального прибутку, оптимізувати асортимент продукції й, відповідно,

ухвалювати рішення щодо:

- встановлення цін на продукцію, орієнтуючись на ціни конкурентів;
- заміни устаткування;
- виробництва або придбання на стороні того або іншого напівфабрикату;
- доцільності прийняття додаткових замовлень;
- пошуку варіантів зміни виробничої потужності підприємства і т. д.

Звертаючись до можливості простого й ефективного моделювання впливу на розмір прибутку зміни різних факторів (обсягу реалізації, складу й величини витрат, торгової націнки), наведемо наступні практичні приклади застосування методики операційного аналізу та трактування його результатів залежно від зміни вищезазначених факторів.

Так у таблицях 1, 2 та 3 наведено вихідні дані та розраховано основні показники операційного аналізу трьох різних ресторанів м. Києва «Б», «Р», «С» за 2010 рік, що дасть змогу продіагностувати їх прибутковість та перспективи функціонування при зміні різних факторів аналізу беззбитковості.

Висновки за дослідженням ресторану «Б»:

1) Ресторан має дуже високе значення операційного важеля – 18,07%, що свідчить про реальну ймовірність скорочення рестораном прибутку в найближчій перспективі;

2) Найбільша загроза для підприємства – це зменшення реалізації. При розгляді варіанту зниження реалізації на 10% ми побачили, що операційний важіль склав 20,16%, а підприємство отримало збиток у розмірі 59883 грн.;

3) Найменша з наведених загроз для підприємства – це зменшення націнки. Адже зниження націнки на 10% збільшило операційний важіль до 58,15%, який хоча й зріс порівняно з базовим показником на 40,08%, але спостерігається зменшення прибутку не на 180,76% (як у випадку зі скороченням реалізації на 10%), а на 70,14%;

4) Запас фінансової міцності на підприємстві становить 117782 грн. – це означає, що підприємство може "витримати" 5,5% зниження суми реалізації (без залучення інвестицій інвесторів ресторану для покриття витрат);

5) Для зміни негативної ситуації на підприємстві необхідно: якнайбільше зменшити операційний важіль, насамперед, шляхом скорочення умовно-постійних витрат; переглянути схему нарахування заробітної платні й модель мотивації всього персоналу підприємства, посиливши залежність винагороди від досягнутого обсягу реалізації; максимально збільшити суму реалізації через збільшення цін або збільшити кількісний обсяг реалізації при стабільних цінах; встановити для касирів щоденні, позмінні, помісячні, подекадні плани суми реалізації, кількості продажів певних (стратегічних) страв, по середньому чекові і т.д., персонально мотивуючи касирів на виконання плану.

Висновки за дослідженням ресторану «Р»:

1) Цей ресторан має значення операційного важеля на рівні 2,14%, що свідчить про доволі високу прибутковість закладу;

2) Найбільша загроза для підприємства – це зменшення реалізації. При зниженні реалізації на 10% ми побачили, що операційний важіль збільшився на 0,33% і склав 2,47%, а прибуток скоротився на 22,79%;

3) Найменша з наведених загроз для підприємства – це зменшення націнки. Адже зниження націнки на 10%

Таблиця 1. Визначення залежності операційного прибутку підприємства від зміни елементів операційного аналізу ресторану "Б"

Базове значення		Зміна обсягів реалізації		Зміна націнки		Зміна постійних витрат	
Погіршення ситуації		-10%		-10%		10%	
Реалізація, грн.	2 127 928	1 915 136	-10%	2 127 928		2 127 928	
Затрати на товар, грн.	754 819,46	679 337,51		806 886,18		754 819,46	
Роялті, грн.	31 918,93	28 727,03		31 918,93		31 918,93	
Змінні витрати, грн.	786 738	708 065		838 805		786 738	
Націнка, %	182%	182%		164%	-10%	182%	
Націнка, грн.	1 373 109	1 235 798		1 321 042		1 373 109	
Маржинальний дохід, грн.	1 341 190	1 207 071		1 289 123		1 341 190	
КМД, %	63%	63%		61%		63%	
Умовно-постійні витрати, грн:							
Оренда	238721						
На офіс	77000						
Податки	130018						
Зарплата	492300						
МБП, посуд, миючі, кух. та госп. інвентар	29674						
Послуги зв'язку	11915						
Комунальні	95521						
Витрати на служби	12668						
Транспортні	28747						
На персонал	43309						
Ремонт, окрім капітального	24821						
Франшиза	26005						
Нестачі	26763						
Інші виробничі витрати	29492						
Всього умовно-постійні витрати, грн.	1 266 954	1 266 954		1 266 954		1 393 650	10%
Поріг рентабельності, грн.	2 010 146	2 010 146		2 091 334		2 211 161	
Запас фін міцн., грн.	117 782	-95 011		36 594		-83 232	
Прибуток, грн.	74 236	-59 883	-180,7%	22 169	-70,1%	-52 460	-170,7%
КПЧ, %	3%	-3%		1%		-2%	
Операційний важіль	18,07	-20,16		58,15		-25,57	
Зміна прибутку, %		-180,67%		-70,14%		-170,67%	
Чутливість		18,07		7,01		-17,07	
РАНГ		1		3		2	

збільшило операційний важіль лише на 0,11% до 2,25%, а зменшення прибутку склало 8,9%;

4) Запас фінансової міцності на підприємстві складає 2780033 грн. – це означає, що підприємство може "витримати" 46,8% зниження суми реалізації;

5) Оскільки на підприємстві доволі стабільна ситуація з рівнем реалізації продукції та обґрунтований рівень умовно-постійних витрат, то необхідно спрямувати зусилля на утримання такого стану.

Висновки за дослідженням ресторану «С»:

1) Операційний важіль останнього склав 2,97%, що говорить про його достатню прибутковість;

2) Найбільша загроза для підприємства – це знову ж таки зменшення реалізації. Зниження реалізації на 10% збільшує операційний важіль на 0,92% і складає 3,89%, а прибуток скоротився на 31,75% або майже на третину;

3) Найменша з наведених загроз для підприємства – це зменшення націнки. Адже зниження націнки на 10% збільшило операційний важіль лише на 0,29% до 3,26%, а зменшення прибутку склало 12,65%;

4) Запас фінансової міцності на підприємстві дорівнює 1356367 грн. – це означає, що дозволяється 33,6% зниження суми реалізації;

5) Ситуація на підприємстві не є небезпечною, хоча й дещо гіршою, порівняно з рестораном «Р», тому пропонується все-таки більше уваги звернути на мотивацію працівників підприємства, посиливши їх зацікавленість у збільшенні обсягу реалізації продукції та пошуку та впровадженні шляхів підвищення продуктивності праці.

Загалом, як можна перекопати з запропонованих прикладів, результати операційного аналізу дозволяють ефективно управляти сумою реалізації, одночасно враховуючи, що чим вищий поріг рентабельності підприємства, тим важче його подолати для одержання прибутку. За допомогою операційного аналізу можна також здійснювати моніторинг адекватних для ресторану поєднань змінних і постійних витрат, ціни реалізації й обсягу реалізованої продукції. Адже в одних випадках краще знизити ціну товару для збільшення

Таблиця 2. Визначення залежності операційного прибутку підприємства від зміни елементів операційного аналізу "Р"

Базове значення		Зміна обсягів реалізації		Зміна націнки		Зміна постійних витрат	
<i>Погіршення ситуації</i>		<i>-10%</i>		<i>-10%</i>		<i>10%</i>	
Реалізація, грн.	5 939 467	5 345 521	-10%	5 939 467		5 939 467	
Затрати на товар, грн	1 852 118,84	1 666 906,96		1 988 995,02		1 852 118,84	
Роялті, грн.	89 092,01	80 182,81		89 092,01		89 092,01	
Змінні витрати, грн.	1 941 211	1 773 817		2 107 784	-10%	1 970 908	
Націнка,%	221%	221%		199%		221%	
Націнка, грн	4 087 349	3 678 614		3 950 472		4 087 349	
Маржинальний дохід, грн.	3 998 257	3 571 703		3 831 683		3 968 559	
КМД, %	67%	67%		65%		67%	
Умовно-постійні витрати, грн.:							
На офіс	84500						
Податки	173094						
Зарплата	1123074						
МБП, посуд, миючі, кух.та госп. інвентар	115094						
Послуги зв'язку	10597						
Комунальні	157365						
Витрати на служби	34394						
Транспортні	28623						
Витрати на персонал	58737						
Ремонт, окрім капітального	67505						
Франшиза	89006						
Нестачі	64325						
Інші виробничі витрати	120516						
Всього умовно постійні витрати, грн.	2 126 829	2 126 829		2 126 829		2 339 512	10%
Поріг рентабельності, грн.	3 159 435	3 183 077		3 296 784		3 501 385	
Запас фін міцн.,грн.	2 780 033	2 162 444		2 642 684		2 438 083	
Прибуток, грн.	1 871 428	1 444 875	-22,8%	1 704 854	-8,9%	1 629 048	-12,9%
КПЧ,%	32%	27%		29%		27%	
Операційний важіль	2,14	2,47		2,25		2,44	
Зміна прибутку, %		-22,79%		-8,90%		-12,95%	
Чутливість		2,28		0,89		-1,30	
РАНГ		1		3		2	

обсягів реалізації, а в інших – збільшити окремі статті умовно-постійних витрат, що забезпечить високий попит.

У статті нами було розкрито зміст, специфіку та призначення операційного аналізу на підприємствах ресторанного господарства. Ігнорування використання інструментів останнього неминує призведе до наступних негативних наслідків, обумовлених неефективним управлінням витратами: надлишково витрачатимуться фінансові ресурси; встановлюватимуться занижкі або завиські ціни на продукцію; кошти спрямовуватимуться на виготовлення непопулярних продуктів; керівництво не

знатиме, як підприємство зможе знизити свої витрати; прибутковість непередбачено, а іноді й різко скорочуватиметься.

Загалом методика операційного аналізу має суттєві переваги над традиційною методикою факторного аналізу фінансових результатів. Вона адекватніше відображає зв'язок між витратами, товарообігом і прибутком, тому її застосування в практиці підприємств ресторанного господарства забезпечить ефективнішу підтримку управління фінансовим результатом від реалізації. Звичайно, як ми зазначали, операційний аналіз має також має низку обмежень, а тому подальше дослідження цієї проблеми повинно спрямовуватися на

Таблиця 3. Визначення залежності операційного прибутку підприємства від зміни елементів операційного аналізу "С"

Базове значення		Зміна обсягів реалізації		Зміна націнки		Зміна постійних витрат	
<i>Погіршення ситуації</i>		<i>-10%</i>		<i>-10%</i>		<i>10%</i>	
Реалізація, грн.	4 033 989	3 630 590	-10%	4 033 989		4 033 989	
Затрати на товар, грн.	1 287 509,51	1 158 758,56		1 381 571,70		1 287 509,51	
Роялті, грн.	60 509,83	54 458,85		60 509,83		60 509,83	
Змінні витрати, грн.	1 348 019	1 231 370		1 462 251	-10 %	1 368 189	
Націнка,%	213%	213%		192%		213%	
Націнка, грн.	2 746 479	2 471 831		2 652 417		2 746 479	
Маржинальний дохід, грн.	2 685 969	2 399 220		2 571 737		2 665 799	
КМД, %	67%	66%		64%		66%	
Умовно-постійні витрати, грн.:							
На офіс	84500						
Податки	194145						
Зарплата	881143						
МБП, посуд, миючі, кух. та госп. інвентар	80389						
Послуги зв'язку	10691						
Комунальні	179934						
Витрати на служби	23194						
Транспортні	26553						
Витрати на персонал	51968						
Ремонт, окрім капітального	59373						
Франшиза	60670						
Нестачі	49906						
Інші виробничі витрати	80388						
Всього умовно-постійні витрати, грн.	1 782 853	1 782 853		1 782 853		1 961 139	10%
Поріг рентабельності, грн.	2 677 622	2 697 881		2 796 557		2 967 670	
Запас фін міцн., грн.	1 356 367	932 709		1 237 431		1 066 319	
Прибуток, грн.	903 116	616 366	-31,8%	788 884	-12,7%	704 661	-21,9%
КПЧ,%	22%	17%		20%		17%	
Операційний важіль	2,97	3,89		3,26		3,78	
Зміна прибутку, %		-31,75%		-12,65%		-21,97%	
Чутливість		3,18		1,26		-2,20	
РАНГ		1		3		2	

пошук шляхів їх подолання та розширення сфери застосування цього важливого аналітичного інструмента.

Список літератури

1. Ананькіна Е. А. Контролінг как інструмент управління підприємством / Е. А. Ананькіна, С. В. Данилочкін, Н. Г. Данилочкіна; Под ред. Н. Г. Данилочкіной.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Браун А. Операційний аналіз как підхід к цінообразованію [Електронний ресурс] / А. Браун. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/ias/analysis_pricing.shtml.
3. Глинский Ю. М. Новые методы управленческого учета / [Электронный ресурс] / Ю. М. Глинский. – Режим доступа: <http://www.goap.ru>.
4. Гринів Б. В. Аналіз та оцінка меж беззбитковості торговельної діяльності / Б. В. Гринів, В. Б. Гринів // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту.-К.: ДАСОА, 2005.-№4.- С.15-20.
5. Єремеев А. І. Операційний аналіз і оптимізація асортиментної політики / [Електронний ресурс] / А. І. Єремеев. – Режим доступу: <http://www.uu.com.ua>
6. Іванова Ж. А. Операційний аналіз: учебное пособие / Ж. А. Іванова. – Улан-Удэ: Издательство РИО: ВСГУ, 2005. – 77 с.

-
7. Кальєніна Н. В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки [Текст] / Н. В. Кальєніна // Держава та регіони. – № 5. – 2007. – С. 32–35.
 8. Костюкова С. Н. Современные подходы к принятию эффективных управленческих решений в контроллинге. / С. Н. Костюкова // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – 2005. – № 8. – С. 92-98
 9. Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н. П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.–448с.
 10. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая – 3-е изд., испр. – М.: ИНФА, 2006. – 320 с.
 11. Экономический анализ в торговле: учебн. пособие / Под ред. М. И. Баканова.–М.: Финансы и статистика, 2006.– 400 с.

РЕЗЮМЕ

Клементьева Александра, Золотарева Ольга
Операционный анализ на предприятиях
ресторанного хозяйства

В статье раскрывается содержание и особенности операционного анализа. Приходится важность его использования на предприятиях общественного питания с обоснованием на практических примерах.

RESUME

Klementyeva Aleksandra Zolotaryova Olga
Operational analysis of the business restaurants

The article deals with the content and features of the operational analysis. We prove the importance of its use in the business of the restaurant business justification for practical examples.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Наталія КОВАЛЕНКОкандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки і управління
Донбаський державний технічний університет**Марія МАРХАЙЧУК**аспірантка,
Донбаський державний технічний університет

СИНЕРГЕТИЧНІ ЕФЕКТИ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти управління синергізмом у процесі інвестиційної діяльності, окреслено напрями вияву синергетики інвестицій та джерела виникнення як позитивної, так і негативної синергії. Запропоновано розглядати інвестиційний синергізм у вигляді багаточислової системи, яка містить наступні рівні: внутрішньопроєктний, міжпроектний, надпроектний або рівень підприємства та рівень взаємодії з зовнішнім середовищем.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, промислове підприємство, синергія, синергетичний ефект.

Сучасний ринок характеризується високим ступенем динамізму, що вимагає від товаровиробників досягнення високих результатів у стислі строки. Однак майже половина підприємств України працює збитково. Вихід вітчизняних підприємств із кризового становища можливий за умови швидкого пристосування до нестабільного зовнішнього середовища, активної інвестиційної діяльності, антикризових інновацій, технологічного прориву та ін. Спостерігається незначне збільшення частки інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств України. Однак навіть ті, які займаються інноваційною діяльністю, стикаються з труднощами, оскільки впровадження інновацій пов'язано з високим ризиком в умовах швидко змінюваного зовнішнього середовища їх функціонування. Інновації потребують значних витрат, відповідного їх сприйняття персоналом підприємства, а також своєчасності цього процесу. Тому постає питання, яким шляхом підприємство може здійснити прорив з мінімумом витрат. Відповіддю може стати застосування синергетичної концепції в інвестиційній діяльності підприємства.

У кінці ХХ століття (70-ті роки) у науці склалася нова світоглядна парадигма – синергетична, яку зазвичай пов'язують з іменами лауреата Нобелівської премії Іллі Романовича Пригожина та професора Штутгартського університету Германа Хакена. Синергетика – нова галузь досліджень, що швидко розвивається – знаходиться у площині перетину декількох наук. Вона займається комплексним дослідженням процесів виникнення нових властивостей у складних системах. Термін «синергетика» походить від грецького «synergeia», що означає спільну або кооперативну дію. У результаті погодженої дії складових системи можливим є досягнення синергетичних ефектів, які переводять систему в якісно новий стан. Саме управління ними в процесі інвестиційної діяльності може вивести підприємства на новий рівень, допомогти досягти поставлених цілей господарювання та отримати більш ефективні результати від капіталовкладень, що актуалізує тему дослідження.

Проблемами вияву синергетичних ефектів в економіці займалися І. Ансофф, В. Д. Аюров, К. Барлетт, С. Гушал, В.-Б. Занг, Р. М. Кантер, Е. Кемпбелл, Б. Л. Кузнєцов, М. Портер, Р. Румельт, К. Саммерс Лач та інші [1-4]. Зокрема питання управління синергізмом у процесі інвестиційної діяльності досліджували О. С. Сухарев, С. В. Шманьов, А. М. Кур'янов, А. С. Пуряєв, А. В. Петров та інші [5-9]. Аналіз останніх досліджень і публікацій з синергетики інвестицій показав, що доцільність розвитку синергетичного підходу до управління інвестиційною діяльністю не викликає сумнівів як у зарубіжних, так і у вітчизняних вчених-економістів, а невдачі, яких на практиці зазнали підприємства, що використовували концепцію синергізму в управлінні своєю діяльністю, вчені пояснюють тим, що досягнення синергетичних ефектів пов'язано з великими труднощами. Разом з розвитком синергетичного підходу до управління економічними системами, виникають проблеми, обумовлені його використанням. На сьогодні ще немає комплексного підходу до управління синергетичними процесами в процесі інвестиційної діяльності, тому це питання потребує подальшого теоретичного дослідження.

Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств у рамках синергетичного підходу, який є міждисциплінарним, відкриває нові перспективи розвитку господарюючих суб'єктів та потребує удосконалення відповідної методології. З огляду на це, метою нашої статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів управління синергізмом у процесі інвестиційної діяльності, виявлення напрямів вияву синергетики інвестицій та джерел виникнення як позитивної, так і негативної синергії.

Через те, що синергетична парадигма є достатньо новою, а економічна наука почала розвиватись у її рамках порівняно недавно, немає однозначної думки з приводу появи синергізму в процесі інвестиційної діяльності. Так О. С. Сухарев вважає, що синергетичний ефект від інвестиційної діяльності полягає у зростанні ефекту об'єднання вкладень, при якому сумарна ефективність стає більшою, ніж просто сума ефектів:

$$E_c > E_1 + E_2 \quad (1)$$

Різниця

$$E_{ce} = E_c - (E_1 + E_2) \quad (2)$$

називається синергетичним ефектом [8, с. 35].

І. Ансофф пов'язує можливе виникнення інвестиційного синергізму з результатом спільного використання заводського обладнання, спільних запасів сировини, переміщення цих досліджень та розробок з одного товару на інший, експлуатації спільного верстатного обладнання [3, с. 40]. Однак такий погляд не відображає весь спектр джерел виникнення як позитивних, так і негативних синергетичних ефектів від інвестиційної діяльності. Не враховуються так звані «невидимі активи», які можна використати для досягнення інвестиційного синергізму або які можуть бути створені в результаті реалізації інвестиційного проекту. Х. Ітамі під невидимими активами розуміє невідчутні ресурси, якими можуть виступати марочне ім'я, знання споживачів, володіння технологіями, сильна корпоративна культура, що забезпечує високе втягнення співробітників [3, с. 29]. На відміну від матеріальних активів та фінансових ресурсів, невидимий актив, такий як технологія, може бути використаний у більш ніж одній області діяльності одночасно без шкоди для своєї корисності [3, с. 73].

На практиці інвестиційні потоки взаємодіють один з одним. Так, наприклад, інвестиції в людський капітал, в основний і оборотний капітал якимось чином пов'язані. Дослідження синергетичного зв'язку між цими потоками дозволяє отримати досить оригінальні критерії оцінки ефективності на основі врахування різниці у швидкості цих потоків за допомогою моделі хімічної кінетики [9].

На думку Б. Л. Кузнецова, синергетичні ефекти – це нелінійні ефекти, які виникають у складних системах у результаті погодженої дії різних за природою сил, які переводять систему в якісно новий стан. Синергетична ефективність враховує фазові та структурні зміни в системі, які відбуваються в результаті управлінських рішень. Синергетичні ефекти в проекті виникають:

- від спільної погодженої реалізації стратегій: фінансової, управління персоналом, інноваційної, маркетингової, організаційної та ін.;
- від погодженості ефектів: народногосподарського, комерційного, економічного, соціального, бюджетного, регіонального, екологічного, управлінського, організаційного та ін.;
- від погодженості та конгруентності команди проекту, команди управління проектом, команди менеджменту проекту;
- від погодженості стратегічних, середньострокових, поточних цілей проекту в просторі та часі;
- від синхронізації в часі та просторі робіт у проекті: аналітичних проектних, організаційних, реорганізаційних, інжинірингових, реінжинірингових, контрольних та ін. за рахунок використання майстер-плану проекту, календарного графіка робіт (графіки Гантта), сіткового планування, матриці відповідальності та ін.;
- від поєднання сильних сторін на всіх стадіях проекту та на всіх рівнях проекту [10].

Для задач «технологічного прориву» на думку Б. Л. Кузнецова необхідне домінування науково-технічного ресурсу (інтелектуалоемності) та сприйнятливості інновацій. Тільки при домінуванні цих

факторів є можливим експоненціальне (синергетичне) зростання ефективності системи. Вчений запропонував коефіцієнт синергетичної ефективності корпоративного розвитку, який дозволяє оцінити ефективність інвестиційної діяльності в аспекті системно-синергетичного підходу до розвитку підприємства. Цей коефіцієнт визначається як відношення кількісно оцінюваного синергетичного ефекту до витрат на його реалізацію:

$$K_{Cez} = \frac{C_{Cez}}{Z_{Cez}} = \frac{\Delta[\mathcal{EP}] * e^r}{\Delta[K^\lambda + L^\beta + M^\gamma + I^\nu + R^j \dots]}, \quad (3)$$

де C_{Cez} – економічна оцінка синергетичного ефекту;

Z_{Cez} – вартісна оцінка витрат на реалізацію синергетичного ефекту;

$\Delta[\mathcal{EP}]$ – зміна економічного результату внаслідок керуючих дій з формування синергетичних ефектів.

У цій формулі витрати на формування синергетичного ефекту Z_{Cez} розраховуються на основі нелінійної виробничої функції з урахуванням витрат капіталу (K), праці (L), матеріальних ресурсів (M), інтелектуальних (нематеріальних) активів (I), сприйнятливості інновацій (R) та нелінійної функції e^r , яка відображає інтегральну організаційну спроможність корпорації до розвитку, де r є показником вектору розвитку, знаковим параметром аттрактора розвитку (домінуючої траєкторії розвитку). Показники α , β , γ , ν , j характеризують, на скільки відсотків зростає ефективність виробництва при зміні відповідного фактора на 1% при постійному значенні решти факторів ефективності [4].

Не можна не погодитись з А. С. Пуряєвим, що коефіцієнт синергетичної ефективності, запропонований Б. Л. Кузнецовим у вигляді розрахункової формули (3), необхідний для оцінки якості та ефективності роботи керуючих, не є на сьогодні величиною, придатною для обрахунків [7, с. 39]. Однак слід зауважити, що у більшості з аналізованих наукових праць, присвячених питанням управління синергетичними ефектами на підприємствах переважна частина формул має скоріше описовий характер. Тим не менш вони дають розуміння логіки управління синергізмом.

Завдяки проведеному аналізу поглядів вчених на напрями прояву синергізму в процесі інвестиційної діяльності та якщо додати невраховані раніше можливі джерела появи синергетичних ефектів, стає зрозуміло, що доцільно представити управління синергізмом інвестиційної діяльності на підприємстві у вигляді багаторівневої системи.

Будь-яка непримітивна система має ієрархічну структуру. Так само й підприємство має структуру відділів, служб, філій та інших формувань. Синергетичні явища можуть виникати на будь-якому рівні цієї структури. Для ієрархічної (наприклад, деревоподібної) структури характерно те, що елементів найнижчого рівня («листя») значно більше, ніж елементів вищого рівня («гілки», «корінь дерева»). Більша кількість елементів призводить до збільшення кількості взаємодій між ними. І кожна з цих взаємодій може призвести до виникнення синергетичного ефекту. Таким чином, є сенс шукати можливості його виникнення на якомога нижчих рівнях системи. І навпаки, на найвищому рівні системи («корінь дерева»)

синергетичного явища виникнути не може, оскільки для його існування необхідна взаємодія хоча б між двома елементами, а корінь дерева лише один. Такою взаємодією може слугувати створення альянсів. Тоді виникнення синергетичних ефектів розглядатиметься вже на рівні різних видів взаємодії підприємств. Однак у нашій статті поставлена мета дослідження синергетичних ефектів від інвестиційної діяльності окремого підприємства, тому діяльність об'єднань господарюючих суб'єктів виключено з розгляду.

Задача керуючих органів підприємства при управлінні інвестиційною діяльністю полягає у тому, щоб правильно розподілити синергетичні явища, оскільки вони можуть бути як позитивними, так і негативними. Взагалі, позитивними є такі, які призводять до збільшення стійкості та незалежності (автономності) системи – такі поєднання підприємств, філій, заводів, цехів або навіть просто технологій, що дадуть більший економічний ефект, ніж їх віддалена взаємодія. Прикладів таких економічних поєднань навколо немало. Наприклад, поєднання виробника, фасувальника та транспортного підприємства, шляхом реалізації інвестиційних проектів із створення фасувального цеху та відділу перевезень, дасть наступні синергетичні ефекти:

- відсутність сплати податку на додану вартість між суб'єктами цих операцій;
- географічне поєднання фасувальника і виробника призведе до відсутності транспортних витрат між ними;
- можливість купувати виробничі ресурси (воду, електроенергію, газ тощо) за нижчою ціною за рахунок збільшення обсягу закупівлі (опт);
- зведення адміністративних витрат до меншої кількості за рахунок можливого зменшення адміністративного штату (наприклад, один відділ кадрів замість трьох, один відділ охорони праці та ін.).

Наведений приклад демонструє переваги внутрішнього розвитку підприємства порівняно з кооперацією з іншими підприємствами.

Таким чином, багаторівнева система управління інвестиційним синергізмом містить наступні елементи:

1-ий рівень – внутрішньопроєктний. Основою будь-якого виробництва є робоче місце. Тому над досягненням ефективності виробництва необхідно замислюватись починаючи з самого нижнього рівня. На цьому рівні синергізм виникає від погодженості та конгруентності команди проекту, команди управління проектом, команди менеджменту проекту. Синергія може бути як позитивною, так і негативною. Якщо взаємодія учасників проекту не буде ефективною, можна отримати резонансний ефект, що приведе до негативних наслідків. Величина як позитивного, так і негативного ефекту від взаємодії учасників проекту значно більша, ніж сума ефектів їх впливів, що діють незалежно.

2-ий рівень – міжпроєктний. Ефект від об'єднання інвестиційних проєктів. Під об'єднанням розуміються такі види міжпроєктної взаємодії:

- об'єднання двох взаємозалежних проєктів, коли використовується спільне обладнання, запаси сировини, внаслідок чого знижуються витрати на реалізацію обох проєктів;
- впровадження інвестиційного проєкту, який використовує досягнення вже реалізованого проєкту (проєктів). Наприклад, підприємство є виробником,

який збуває продукцію тільки оптом. Причому, чим більше продукції виробляється, тим менша собівартість. Однак виробниче обладнання не працює на повну потужність, оскільки немає достатньої кількості контрактів і підприємству не вигідно виробляти більше, ніж воно може продати. Керівництво ухвалює рішення про розширення асортименту і вихід на новий ринок. Досягнення цього здійснюється за рахунок придбання фасувальної лінії. Таким чином, підприємство продовжує виробляти ту саму продукцію, що і раніше, тільки збуває фасовану продукцію іншому покупцеві, а також продовжує працювати зі старими клієнтами. Виробниче обладнання працює на більшу потужність, внаслідок чого знижується собівартість продукції. У цьому випадку для реалізації інвестиційного проєкту використовуються результати попереднього проєкту, який був пов'язаний з модернізацією виробничого обладнання, внаслідок чого збільшилась його виробнича потужність;

- послідовне впровадження декількох проєктів, коли для успішної реалізації другого (і наступних) проєктів необхідною є реалізація першого проєкту. У цьому випадку для ефективної реалізації наступних проєктів можуть бути потрібні конкурентні переваги, створені попередніми проєктами. Такими перевагами можуть бути невидимі активи (марочне ім'я, технологія та ін.), екологічні та соціальні переваги, налагоджена інфраструктура підприємства та ін.;
- об'єднання вкладень у людський капітал, в основний та оборотний капітал. Отримання синергетичних ефектів базується на врахуванні різниці у швидкостях цих потоків.

Негативні синергетичні ефекти на цьому рівні можуть виникнути у разі взаємодії вдалого проєкту із менш вдалим. Наприклад, у результаті реалізації одного інвестиційного проєкту підприємство покращило свій імідж та виступає на ринку як виробник якісної дорогої продукції. Наступний проєкт пов'язаний з розробкою менш якісного дешевого товару. Внаслідок реалізації другого проєкту підприємство може втратити невидимий актив – імідж виробника якісної продукції.

3-ій рівень – надпроєктний або рівень підприємства. Синергетичні ефекти виникають у результаті погодження реалізації інвестиційної стратегії з фінансовою, маркетинговою, організаційною та ін.

Негативна синергія може виникнути внаслідок непогодженості проєкту з деякими сферами діяльності підприємства або неефективного функціонування одного із відділів. Наприклад, відділ маркетингу зробив неправильні прогнози щодо потреби ринку в продукції, яка буде вироблятися за допомогою нової технології в рамках інвестиційного проєкту. Як результат, технологія залишиться незатребуваною.

4-ий рівень – рівень взаємодії з зовнішнім середовищем. Синергія виникає від погодженості інвестиційної діяльності з вимогами зовнішнього для підприємства середовища. Результатом може бути народногосподарський, екологічний, соціальний ефект та ін., що також дає можливість збільшити і комерційний ефект.

Від'ємна синергія може виникнути в результаті непогодженої дії суб'єктів такого рівня, унаслідок несвочасної або недостатньо сильної реакції підприємства на флуктуації зовнішнього середовища. Наприклад, на державне регулювання експорту, цін на

продукцію, зміни в податковому законодавстві та ін.

Досягнення синергетичних ефектів у багаторівневій системі управління синергетикою інвестиційної діяльності можливе як за умови врахування можливої синергії на окремих рівнях системи, так і за умови одночасного управління синергією на всіх рівнях багаторівневої системи.

Таким чином, у ході дослідження здійснено аналіз поширених поглядів науковців з приводу напрямів вияву синергетики інвестицій. Виявлено джерела виникнення позитивного і негативного синергізму в процесі інвестиційної діяльності.

Окреслено закономірності появи синергетичних ефектів від інвестиційної діяльності підприємства, яке виступає відкритою системою. Інвестиційний синергізм пропонується розглядати у вигляді багаторівневої системи, яка включає наступні рівні: внутрішньопроектний, міжпроектний, надпроектний або рівень підприємства та рівень взаємодії з зовнішнім середовищем.

Напрямом подальших досліджень може бути кількісна оцінка синергетичних ефектів від інвестиційної діяльності, формалізація управління інвестиційним синергізмом на окремих рівнях запропонованої багаторівневої системи управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Список літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории : пер. с англ. / В.-Б. Занг. – М. : Мир, 1999. – 335 с., ил.
3. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лаос. – [пер. с англ. А. Ковачева, А. Колос ; под ред. Ю. Каптуревского]. – [2-е изд.] – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.
4. Кузнецов Б. Л. Эффективность корпоративного развития / Б. Л. Кузнецов, С. Б. Кузнецова, Ф. И. Андреева // Экономическая синергетика: Ответы на вызовы и угрозы XXI века: Сборник научных трудов / Под ред. д.т.н., проф. Б. Л. Кузнецова. – Наб.Челны : Изд-во КамПИ, 2005. – С. 119-126.
5. Петров А. В. Формирование инвестиционной политики компании на основе принципов синергетики : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью» / А. В. Петров. – М., 2007. – 26 с.
6. Пуряев А. С. Теория и методология компромиссной оценки эффективности инвестиционных проектов в машиностроении : автореф. дис. на соискание учен. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью» / А. С. Пуряев – Санкт-Петербург, 2009. – 39 с.
7. Пуряев А. С. Теория и методология оценки эффективности инвестиционных проектов в машиностроении / А. С. Пуряев. – Набережные Челны : Изд-во Камской госуд. инж.-экон. акад., 2007. – 180 с.
8. Сухарев О. С. Синергетика инвестиций: учеб.-метод. пособие / О. С. Сухарев, С. В. Шманёв, А. М. Курьянов; под ред. профессора О. С. Сухарева. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. – 368 с. : ил.
9. Шманёв С. В. Методология управления инвестициями в промышленности: синергетико-институциональный подход : дис.... доктора экон. наук : 08.00.05 / Сергей Владимирович Шманёв. – М., 2007. – 288 с.
10. Эффективность: подходы, методы и методики оценки [Электронный ресурс] : Экономическая синергетика. – Режим доступа: <http://ec-sinergetika.ru/library/>.

РЕЗЮМЕ

Коваленко Наталья, Мархайчук Мария

Синергетические эффекты от инвестиционной деятельности промышленного предприятия

В статье исследованы теоретические и практические аспекты управления синергизмом в процессе инвестиционной деятельности, намечены направления проявления синергетики инвестиций и источники возникновения как положительной, так и отрицательной синергии. Предложено рассматривать инвестиционный синергизм в виде многослойной системы, содержащей следующие уровни: внутришньопроектный, межпроектный, сверхпроектный или уровень предприятия и уровень взаимодействия с внешней средой.

RESUME

Kovalenko Natalia, Marhaychuk Maria

Synergistic effects from investing activities of industrial enterprises

This article explores the theoretical and practical aspects of synergism in investing activities, outlined areas of expression of synergy investments and sources of both positive and negative synergies. A synergism is considered to be defined as an investment in the form of a multilayer system.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

Ксенія КОВТУНЕНКОкандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний політехнічний університет**Оксана КОВАЛІК**аспірант,
Одеський національний політехнічний університет

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто систему комерціалізації результатів наукової діяльності та виявлено її головні недоліки порівняно з більш розвиненими країнами. Запропоновано ввести підрозділ, який би займався науковими винаходами у навчальних закладах для їх більш швидкого просування на ринок.

Ключові слова: комерціалізація, інновація, інтелектуальна власність, науково-технічна діяльність, освоєння досягнень науки.

Сьогодні в Україні ні держава, ні підприємства й організації, що є власниками патентів, не мають достатніх коштів на впровадження в господарський обіг новостворених об'єктів інтелектуальної власності. Ці результати не використовуються й не сприяють зростанню економіки, поліпшенню життя населення, збереженню й зміцненню його здоров'я, а згодом втрачуть цінність, застаріють. Крім того, об'єкти інтелектуальної власності, не введені в оборот, самі стають джерелом значних витрат, які необхідні на їх підтримку.

Незважаючи на недоліки фінансування й інші фактори, що стримують розвиток науки, спостерігається спалах творчої активності дослідників. Ученими-винахідниками створено ряд нових технічних рішень. Тому комерціалізація наукових досліджень є актуальним напрямком діяльності як для підприємств, які хочуть отримати конкурентні переваги в бізнесі, так і для винахідників та науковців, які хочуть довести до завершальної стадії свій інтелектуальний продукт.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та прикладних аспектів економіки та управління НТП зробили вчені-економісти: А. Г. Загородній, який розглядав можливість комерціалізації вітчизняних результатів науково-технічної діяльності на міжнародних ринках [5]; Румянцев А. А., який показав комерціалізацію з огляду на засади економічної науки (теоретичні трактування, методологічні підходи та методичні рішення, спираючись на зарубіжний та вітчизняний досвід) [9]; С. Чикін, який виділив варіанти комерціалізації інноваційних рішень на підприємствах [10], а також В. М. Геєць, Н. П. Гончарова, Д. І. Кокурін, А. А. Пересада, Д. М. Черваньов та інші. Серед зарубіжних дослідників слід відзначити роботи Б. Лундвалла, Г. Менша, Б. Санто, Р. Хафмаера, Й. Шумпетера, та інші.

Мета та завдання нашої статті – розглянути недоліки в системі комерціалізації результатів наукової діяльності та виявити шляхи її покращення. Запропонувати заходи щодо стимулювання інноваційної діяльності в наукових закладах та їх співпраці з підприємствами.

Для перетворення науково-технічного потенціалу на основну рушійну силу економічного зростання необхідно сформувати ефективний організаційно-

економічний механізм комерціалізації науково-технічних розробок. А так як це завдання є достатньо складним навіть для розвинених країн, то на Україні теоретико-методичні засади його вирішення стають одним із головних завдань економіки та управління НТП.

Для покращення організації використання результатів наукових праць і розробок в Україні прийнято низку законів. Найбільш вагомі серед них: закон України «Про інноваційну діяльність», що регулює інноваційну діяльність; закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність», який є підставою для державного регулювання й управління науковою та науково-технічною діяльністю. У 1999 р. Верховна рада прийняла закон про діяльність в Україні технопарків, які створювалися з метою прискорення розробки й застосування досягнень науки.

Комерціалізація технологій – найважливіший елемент інноваційного процесу, оскільки вона становить процес перетворення результатів науково-технічної діяльності на товар і подальшу їхню ефективну реалізацію в промислових масштабах [3].

Основні форми комерціалізації результатів науково-технічної діяльності (НТД) [6]:

- використання результатів НТД у власному виробництві;
- передача (продаж) результатів НТД;
- створення нових (або спільних) підприємств для просування результатів НТД.

Комерціалізації результатів наукових досліджень – це один з основних стимулюючих чинників збільшення прибутків підприємств, завоювання більш місткого сегменту ринку, а також примноження національного багатства та підвищення рівня інноваційної безпеки України.

На сьогодні спостерігається негативна динаміка в освоєнні досягнень науки, про що свідчить зменшення питомої ваги підприємств, організацій, які здійснюють розробку й використовують нововведення. Головні причини цієї тенденції наступні:

- розроблювачі, наукові співробітники, керівники наукових організацій недостатньо обізнані про пріоритети сучасного ринку, потреби споживача;
- не використані в господарстві країни продукти

творчої праці позбавляють учених, дослідників, винахідників матеріальних стимулів, гальмують творчу активність у створенні нових об'єктів техніки й технологій;

- відсутні необхідні умови для комерціалізації інтелектуальної власності, практично відсутній механізм державної підтримки як усередині країни, так і просування вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності на закордонні ринки.

Для забезпечення економічного й соціального розвитку України важливу роль відіграє використання науково-дослідних робіт, фінансованих з державного бюджету. Це сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції українського виробництва та залученню додаткових коштів у бюджет за рахунок уведення в господарський обіг об'єктів інтелектуальної власності.

Механізмів, за допомогою яких у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, держава бере участь у створенні сприятливого інноваційного середовища і сприяє комерціалізації результатів дослідницької діяльності досить багато. Найбільшого досвіду у цій сфері набули США, Великобританія, Франція, Канада, Німеччина, Гонконг, Японія, Індія, Китай, ПАР.

Європейський підхід до проблеми комерціалізації інновацій і наукових розробок полягає в створенні сприятливих умов через систему стимулюючих інструментів для різних учасників процесу створення і комерціалізації результатів наукових досліджень. Як приклад програми стимулювання досліджень, можна навести сьому Рамкову програму (The Framework Programme FP), яка є головним інструментом Європейського Союзу для фінансового стимулювання спільних досліджень і комерціалізації. Завдяки цьому відбувається підтримка малих і середніх підприємств.

Держава може одержати віддачу від коштів, вкладених у фінансування наукової діяльності тільки тоді, коли ці результати втіляться в нові технології (способи), нову продукцію (пристрої, прилади, апарати, речі), які можуть бути реалізовані на ринку [4].

Основні труднощі, які гальмують процеси формування й реалізації науково-технічного продукту у виробництво: відсутні критерії оцінки ринкової вартості науково-технічної продукції; не розроблені чіткі механізми із залучення й використання результатів науково-технічної діяльності в господарський обіг; кадрова проблема.

У технічних університетах відсутні структури забезпечення комерціалізації винаходів. Причиною є низька організація науково-технічної сфери, неготовність її до роботи в ринкових умовах, обмеженість фінансування, низький рівень економічних знань новаторів.

Більшість структур різного рівня, що надають допомогу в комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, створюються ініціативно, їх небагато, та вони не мають у своєму розпорядженні достатні кошти, а тому істотно не впливають на використання досягнень науки у вітчизняному виробництві.

Для забезпечення сучасних методів управління у сфері інтелектуальної власності та сприяння розвитку системи комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності у складі кожної наукової установи (особливо у навчальних закладах) доцільно створити власний підрозділ комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Необхідною умовою створення цього підрозділу є наявність кваліфікованих працівників, підготовлених до

здійснення комплексу завдань з комерціалізації результатів наукових досліджень. Вирішення цього питання можливе за рахунок підвищення кваліфікації працюючих співробітників на науково-практичних семінарах та тренінгах.

Для ефективного діяльності підрозділу необхідно організувати та забезпечувати сучасні методи управління у сфері інтелектуальної власності, просувати на ринок науково-технічні розробки інституту, залучати інвестиції та розвивати співробітництва з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності як вітчизняних, так й іноземних, діяльність яких пов'язана зі сферою інтелектуальної власності та тих, що виявляють зацікавленість у створенні та комерційному використанні об'єктів інтелектуальної власності.

Підрозділ має здійснювати свою діяльність в єдиному комплексі освітньої, наукової та науково-технічної діяльності вищого навчального закладу і підпорядковується ректору чи проректору з наукової роботи.

На підрозділ необхідно покласти такі функції:

- аналіз і правова підтримка отриманих документів по перспективних для впровадження та реалізації технічних рішень і розробок;
 - реалізація заходів з пошуку потенційних користувачів і замовників науково-технічних розробок;
 - розробка заходів зі стимулювання винахідницької діяльності, організація участі в змаганнях винахідників, поданнях кращих до нагородження;
 - здійснення методичного супроводу і допомоги авторам, участь у проведенні патентних досліджень з метою виявлення інноваційно привабливих науково-технічних розробок для планування подальших заходів із їх упровадження;
 - реалізація заходів із правової охорони об'єктів інтелектуальної власності, створених у результаті науково-технічної діяльності та виконання пошуково-прикладних досліджень і розробок;
 - розробка та організація постійно діючих виставок інноваційних розробок університету, яка проводиться на конференціях, семінарах, форумах, зустрічах тощо.
- Основними завданнями підрозділу встановити наступні:
- залучення інвестицій та розвиток співробітництва з підприємствами і науковими організаціями України та іноземних держав;
 - забезпечення набуття прав інтелектуальної власності вищим навчальним закладом, що створені в результаті його наукової, науково-технічної та освітньої діяльності, їх просування з передачею у сферу виробництва;
 - формування атмосфери довіри та співробітництва між вищим навчальним закладом, структурними підрозділами, працівниками, студентами, аспірантами, а також підприємствами, інвесторами та іншими потенційними комерційними партнерами;
 - захист прав та законних інтересів вищих навчальних закладів та його працівників, творців використання об'єктів інтелектуальної власності, захист від недобросовісної конкуренції, запобігання неправомірному одержанню прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать вищому навчальному закладу, третіми особами та

несанкціоноване використання таких об'єктів.

Розширення підрозділу може бути реалізоване шляхом створення консультаційних пунктів на кафедрах з надання послуг щодо інтелектуальної власності, в роботі яких можна задіяти штатних науково-педагогічних працівників, які будуть працювати за цим напрямом, викладати дисципліни з інтелектуальної власності та винахідництва і пройдуть підвищення кваліфікації з наданням необхідних сертифікатів.

Необхідно проводити організаційні заходи щодо підвищення ролі інтелектуальної власності в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств, ролі і місця управління інтелектуальною власністю в стратегії діяльності. Для цього необхідно запровадити навчальну дисципліну «Інноватика та інтелектуальна власність», підготувати якісний склад науково-педагогічних працівників, які пройшли підвищення кваліфікації у сфері інновацій, проводити роботу щодо науково-методичного забезпечення фахівців із питань комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

В університетах необхідно створити такі умови в цих підрозділах, за яких підприємства, які хочуть просунути на ринку свою нову продукцію (як приклад, візьмемо програмне забезпечення), надавали б навчальному закладу права на користування розробленим продуктом, провели тренінг-курси для викладачів закладу, щоб згодом у навчальний план було введено курс користування програмним забезпеченням.

Як результат, в університетах будуть викладати новий (не застарілий) матеріал, а нова продукція фірм буде набувати поширення серед молоді і користуватися більш високим попитом на ринку.

Створення підрозділу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у складі кожної наукової установи підвищить ефективність використання наявного інтелектуального потенціалу та впровадження результатів наукових розробок у виробництво.

Українська інноваційна сфера ще не стала привабливою для інвестицій вітчизняних та іноземних інвесторів. Це викликано тим, що в Україні порівняно з іншими, більш розвиненими країнами, технологічний розвиток протікає досить повільно. Для подолання проблеми необхідно створити належні умови для інноваційної діяльності за рахунок впровадження високотехнологічних галузей промисловості, зорієнтованих на заміщення імпорту продукції її експортом, підвищити рівень зайнятості та заробітної платні, так як інноваційна активність вища серед тих підприємств, де більше число працівників, а значну схильність до інновацій виявляють підприємства державної форми власності. В індустріально розвинених країнах (США, Німеччина, Японія), які домоглися разючих економічних результатів, саме сильна державна інноваційна політика забезпечує сталий розвиток економіки.

Перехід на інноваційний розвиток потребує наявності достатньої кількості кадрів, здатних управляти інноваційним процесом і здійснювати реалізацію інновацій. Такий розвиток не буде успішним без появи нової категорії фахівців, які б займалися комерціалізацією результатів наукових досліджень. Ці фахівці мають досконало володіти принципами комерціалізації технологій, основами маркетингу, теорією і практикою правової охорони, вправно управляти інноваційними проектами. Успіх того чи іншого проекту визначається рівнем фахівця, який ним займається, бо інвесторів приваблює не краса чи

унікальність проекту, а кваліфікація людей, яким вони довіряють розпорядження вкладеними коштами.

Список літератури

1. Про інноваційну діяльність: закон України від 25.03.2005 // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 17, № 18-19. – Ст. 267.
2. Про наукову та науково-технічну діяльність : закон України від 13.12.1991 № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 5-6, № 7, 8. – Ст. 78. І.
3. Дежинов И. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И. Дежинов, Б. Салтыков // Общество и экономика. – 2004. – № 7/8. – С. 188-248.
4. Денисюк В. Провідна та організаційна роль влади в інноваційному розвитку // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 11. – С. 3-10.
5. Загородній, А. Г Комерціалізація на міжнародних ринках результатів науково-технічної діяльності / А.Г Загородній, Н.Я. Верхола. – С.29-35
6. Комерціалізація результатів наукових досліджень: проблеми, підходи, інструменти, напрями розвитку / Т. К. Куранда, В. М. Євтушенко. – К.: УкрІНТЕІ, 2010. – 72 с.
7. Крайнев П. П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю. – К.: Видавничий дім "ІнЮре", 2004. – 448с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. - К.: Держкомстат, 2004. – 200 с.
9. Румянцев А. А. Комерціалізація наукової розробки: в доступному изложении / А. А. Румянцев; Ін-т проблем регіонал. економіки РАН. – СПб. : Наука, 2008. – 111 с.
10. Чикин С. Комерціалізація інноваційних рішень на підприємстві / С. Чикин // Отдел маркетинга. – 2005. – № 2. – С. 58-61.

РЕЗЮМЕ

Ковтуненко Ксенія, Ковалік Оксана
Комерціалізація результатів наукової діяльності

Рассмотрена система коммерциализации результатов научной деятельности и выявлены ее главные недостатки по сравнению с более развитыми странами. Запрашиваются подразделение, которое занималось научными изобретениями в учебных заведениях для их более быстрого продвижения на рынок.

RESUME

Kovtunenka Ksenia, Kovalik Oksana
Commercialization of results of scientific activity

A system of commercialization of the results of research is considered. Its main disadvantages comparing with more developed countries are revealed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито значення, сутність екологічних інвестицій, досліджено еволюцію теоретичних підходів до оцінки споживання природних ресурсів та складові механізми формування інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням екологічного чинника.

Ключові слова: екологізація інвестиційної діяльності, підходи до екологізації виробничої діяльності, інвестиційна привабливість підприємства, механізми формування інвестиційної привабливості підприємства.

Пошук шляхів для підвищення ефективності підприємницької діяльності сьогодні визначається парадигмою сталого розвитку, відповідно до якої усе більшого поширення набувають підходи, пов'язані з екологізацією усіх сторін суспільної діяльності, впровадженням сучасних механізмів та інструментів врахування екологічних чинників у господарській діяльності та забезпеченням ресурсно-екологічної безпеки. Стабільний довготривалий розвиток, який би забезпечував не тільки кількісне, а й якісне зростання рівня забезпечення потреб теперішнього та майбутнього покоління, у сучасних умовах є безумовною вимогою економічного руху суспільних систем.

Такий підхід обумовлений тим, що за останні півстоліття попит людства на природні ресурси зріс більш ніж удвічі. Згідно з доповіддю WWF «Жива планета -2010», людство споживає сьогодні на 50% більше ресурсів, ніж Земля може відтворювати. Зараз ми використовуємо еквівалент 1,5 планет для своїх потреб, тобто споживаємо ресурси в 1,5 рази швидше, ніж вони відтворюються. Якщо ми будемо так продовжувати, до 2030 року нам знадобиться еквівалент 2 планет. Якби зараз всі жили, як середній житель ОАЕ, нам би знадобилося 6 планет, а середньому американцю потрібен еквівалент 4,5 планет [4].

Перевитрата природних ресурсів у світовому масштабі продовжує збільшуватися, приводячи до руйнування екосистем, накопичення відходів, забруднення всіх компонентів природи і зміни клімату. Це вимагає посилення уваги світового співтовариства до проблем екологізації виробництва на всіх рівнях, у першу чергу – на макрорівні, на рівні підприємств, виробників, реальних природокористувачів. Вони ще на стадії прийняття інвестиційних рішень повинні орієнтуватися не тільки на досягнення високих показників економічної ефективності, але й враховувати вплив на довкілля, що є одним з вирішальних факторів ухвалення господарських рішень.

Важливе значення екологізації інвестиційної діяльності підтверджують останні дослідження, які свідчать, що екологічні інвестиції в розмірі 1% від світового ВВП протягом кількох років можуть призвести до створення критичної маси «зеленої» інфраструктури, достатньої для закладення фундаменту цілісної «зеленої» економіки у світовому масштабі. [10]

Зазначений стан справ визначає актуальність нашої статті і надає вагомості проблемам дослідження екологізації діяльності підприємств.

Значний внесок у розробку цих питань зробили вітчизняні вчені, такі, як Н. М. Андреева, О. О. Веклич, О. І. Вишницька, С. І. Дорогунцов, М. З. Згуровський, С. К. Харічков та ін. Наукові розробки присвячені загальним методологічним питанням сталого розвитку, характеристиці, аналізу впливу господарської діяльності на довкілля, визначенню сутності та особливостей екологічних інвестицій. Разом з тим в умовах надзвичайно високої актуальності окреслених питань та швидкої зміни бізнес-середовища, подальша розробка теоретичних засад формування організаційно-економічного механізму екологізації окремих видів діяльності вітчизняної економіки, зокрема – інвестиційної діяльності, потребує нагального вирішення і залишається актуальною.

З огляду на сказане, метою нашого дослідження є розгляд теоретичних та науково-методичних засад екологізації інвестиційної діяльності промислового підприємства.

Під екологізацією інвестиційної діяльності (ЕІД) маємо на увазі комплексний і системний процес екологічного перетворення інвестиційної діяльності, спрямований на зниження екодеструктивного впливу сфери виробництва, обігу, споживання, основним пріоритетом якого є повсюдне впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу та «екологічно орієнтованих інвестицій»[1]. ЕІД є невід'ємною частиною екологізації економічної діяльності.

На наш погляд, можна умовно виділити вісім підходів до екологізації виробничої діяльності, у тому числі – інвестиційної, які виникали разом із зростанням масштабів промислового виробництва. Кожен з них розвивався на базі попереднього (від простого до найскладнішого). Вони і донині розвиваються і активно застосовуються, що загалом дає можливість говорити про еволюцію методологічних підходів до оцінки споживання природних ресурсів [6]:

Статистичний підхід – оцінка наявних природних ресурсів і можливостей їх промислового використання, розрахунок коефіцієнтів забезпеченості природними ресурсами.

Аналітичний підхід – розрахунок коефіцієнтів ефективності використання природних ресурсів, зокрема енергоємність продукції, коефіцієнт корисної дії енергоустановок та двигунів. У наш час, що характеризується посиленням екологічних ризиків, яскравим прикладом розвитку цього підходу є розроблена Всесвітньою радою підприємств для сталого

розвитку (WCBSD) концепція «Екоефективність» [12].

Асиміляційний підхід зародився у зв'язку з перевищенням асиміляційної ємності природних екосистем. Асиміляційний потенціал (ємність) екосистем – це здатність навколишнього природного середовища приймати шкідливі відходи в обсягах, які вона може нейтралізувати і не змінювати при цьому якісно своїх властивостей. Асиміляційна ємність екосистеми характеризує межі стійкості екосистеми до антропогенних навантажень [3], тому виникла необхідність оцінювати гранично допустимі концентрації (ГДК) забруднюючих речовин у воді, повітрі та ґрунті, допустимі обсяги вилучення води з відкритих водойм та розміщення твердих відходів на відкритих територіях. Об'єктивно оцінені ГДК є підставою для видачі дозволів на забруднення. При цьому моніторинг дотримання дозволів на забруднення ведеться за кожною забруднюючою речовиною.

Індикаторний підхід застосовується для моніторингу сталого розвитку шляхом розробки і розрахунку системи індикаторів. Індикатор сталого розвитку (Sustainable Development Indicator, SDI) – це показник, який відображає соціальний, економічний і/або екологічний розвиток певного регіону і дає можливість робити прогнози і своєчасно визначати тенденції [5]. Провідні міжнародні організації, такі, як ООН, Світовий банк, ОЕСР, Європейська комісія та ін. звертають увагу на розробку критеріїв та індикаторів сталого розвитку.

Багатоаспектний підхід у своїй основі має систему індикаторів, що детально розкривають різні аспекти проблем, пов'язаних зі споживанням природних ресурсів [6]. Він виник як якісно новий на базі розвитку попередніх підходів. Як показує практика, застосування системи індикаторів дозволяє знаходити найбільш ефективні рішення проблем нестійкого розвитку на різних рівнях управління. До них можна зарахувати системи індикаторів Global Reporting Initiative (GRI), International Financial Corporation (IFC), UNDP та World Bank.

Програмно-прогностичний підхід – економіко-математичне моделювання розвитку на довгострокову перспективу. Моделі будуються на основі паливно-енергетичного та інших балансів природних ресурсів, що використовуються в економіці, і дають можливість враховувати велику кількість показників [6]. Зокрема, такі моделі можуть показати обсяги прогностичних викидів забруднюючих речовин через заданий період часу при використанні тих чи інших технологій (шляхом введення необхідних технологічних коефіцієнтів), прорахувати наслідки різних рішень, які можуть бути прийняті у сфері інституційних реформ, змін законодавства, технічних регламентів, і т. п.

Системний підхід – використання та оптимізація різних підходів до управління ресурсами, акцент на пошуку міжгалузевих методів вирішення проблем охорони довкілля і відповідних вигод. У рамках системного підходу здійснюється узгодження екологічних, економічних і соціальних інтересів на національному та міжнародному рівнях, розвиток нових підходів до об'єднання цілей і інтересів усіх зацікавлених сторін.

Екологізація інвестиційної діяльності здійснюється в рамках декількох основних напрямків: перше, – це екологізація розвитку інвестиційної діяльності окремих секторів економіки; друге, – це екологізація регіонального інвестиційного розвитку; третє, – це екологізація інвестиційної діяльності окремих суб'єктів господарювання; четверте, – це розвиток екологічного

бізнесу як інфраструктурної складової процесів екологізації інвестиційної діяльності [1]. Можливі шляхи використання екологічних інвестицій визначаються відповідно до напрямків екологічної діяльності загалом, а саме: на запобігання забруднення довкілля; на обмеження забруднення довкілля; на усунення наслідків забруднення довкілля; на відновлення довкілля.

Враховання екологічного чинника суттєво підвищує інвестиційну привабливість підприємства, яка визначається як суб'єктивне сприйняття інвестором інвестиційних екологічно орієнтованих характеристик певного підприємства (екологічних аспектів, еколого-економічних ризиків і т. д.). Інвестиційна привабливість з урахуванням екологічного чинника формується в процесі аналізу, оцінки та порівняння різних інвестиційних проектів і базується на розрахунках та експертних оцінках. Методична і методологічна база реалізації та економічних оцінок формування інвестиційної привабливості екологічно орієнтованих інвестиційних проектів перебуває на стадії становлення.

Можемо визначити основні сучасні механізми та інструменти формування і оцінки інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням екологічного чинника, що широко застосовуються в розвинутих країнах (рис. 1) [2].

Розглянемо дещо докладніше окремі з цих механізмів.

Впровадження систем екологічного менеджменту та менеджменту якості спрямоване на виявлення екологічних ризиків та розробку програм щодо їх зниження відповідно до стандартів ISO 9000 та ISO 14000. Система екологічного управління передбачає постійне поліпшення навіть для тих компаній, які формально відповідають вимогам національного природоохоронного законодавства. Впровадження цих систем суттєво підвищує інвестиційну привабливість підприємств, тому ми розглядаємо їх як один з головних механізмів формування та оцінки останньої.

Екологічний маркетинг спрямований на формування філософії фірми, орієнтованої на зростання попиту на екологічно чисту продукцію, виготовлену без завдання шкоди довкіллю. Його впровадження також дає зростання інвестиційної привабливості фірм в умовах росту ринку екологічної продукції.

Участь підприємства в екологічних рейтингах все частіше використовуються для цілей контролю і управління в інтересах сталого розвитку та є дієвим засобом екологізації бізнесу. Завдяки екологічним рейтингам інформація про екологічну та енергетичну ефективність окремих компаній перетворюється на знакову підставу для учасників ринку, які купують товари або інвестують свої накопичення в акції. Прикладами таких рейтингів є Всеукраїнський конкурс «Екологічна якість та безпека», переможцем якого в номінації «Екологічна досконалість» минулого року стало ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [7]; рейтинг «зелених компаній України», що проводить «Інвестгазета»; рейтинг соціально відповідальних компаній журналу «ГВардія» та ін.

Принципи Екватора. У червні 2003 р. десять банків, що належали до числа найбільших учасників світового фінансового ринку, оголосили про те, що відтепер мають намір дотримуватися у своїй діяльності певних принципів екологічного та соціального характеру – "Принципів Екватора". На сьогодні до ініціативи приєдналось 72 банки, частка яких складає близько 80%



Рис. 1. Механізми формування інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням екологічного чинника

загального обсягу кредитів, пов'язаних з проектним фінансуванням на емерджентних ринках. Ці банки зобов'язуються дотримуватися певних екологічних та соціальних норм при виділенні кредитів у сфері проектного фінансування. При застосуванні "Принципів Екватора" в рамках конкретного інвестиційного проекту вихідним пунктом для банку стане вивчення рівня екологічних і соціальних ризиків, що виникають у зв'язку з цим проектом, і присвоєння йому тієї чи іншої категорії з точки зору ризиків. У разі проекту з підвищеним рівнем ризику від позичальника вимагається оцінка впливів на довкілля з використанням кількісних екологічних показників і базової вимоги відкриття інформації для місцевих спільнот. Умови надання кредитних коштів передбачають постійну звітність і контроль відповідності [11].

Глобальний договір – кодекс поведінки, що складається із десяти принципів у сфері прав людини, довкілля та боротьби із корупцією. Ця добровільна міжнародна ініціатива об'єднує близько 5800 учасників, котрі зобов'язалися виконувати ці принципи, серед яких – компанії, громадські організації, академічні установи. Глобальний договір ставить своїм першочерговим завданням демонстрацію і забезпечення соціальної легітимності бізнесу та ринків. Своім приєднанням до Глобального договору компанія заявляє про те, що поділяє переконання в тому, що ділова практика, яка спирається на універсальні принципи, сприяє більшій стійкості, справедливості і формуванню процвітаючих суспільств. В Україні більше 140 учасників-членів Глобального Договору [9].

Оцінка участі підприємства в державних, регіональних та корпоративних природоохоронних

програмах. Аналіз такої участі може бути використаний при формуванні інвестиційної привабливості підприємства, свідчити про соціальну відповідальність та активну суспільну позицію бізнесу.

Дотримання вимог чинного законодавства у сфері природокористування. Для формування та оцінки інвестиційної привабливості підприємства можна використати такі ознаки екологічності [2]:

- наявність позитивного висновку екологічної експертизи та результатів оцінки впливу на довкілля;
- наявність позитивного висновку державних інспекторів, що здійснюють екологічний контроль, відсутність приписів про усунення виявлених порушень;
- екологічний паспорт та декларація промислової безпеки підприємства;
- наявність страхових полісів з екологічного страхування;
- наявність позитивного висновку екологічного аудиту та екологічних сертифікатів.

Оцінка екологічних витрат та екологічної ефективності - кількісний вимір впливу на природу. Цей результат однозначний і не потребує сертифікації. Статистична звітність щодо впливу на довкілля публікується в регіональному розрізі та за галузями економіки. Оцінка екологічних витрат систематизована за компаніями та їх дочірніми структурами та інтегрована в єдиний показник. Це спрощує сприйняття оцінки та вирішує завдання порівняння будь-яких компаній для вибору кращих об'єктів для інвестування.

Оцінка екологічної ефективності здійснюється відповідно до стандарту ISO 14031 «Оцінювання

екологічної ефективності» та включає два основні типи показників:

- показники екологічної ефективності діяльності (показники ефективності функціонування та показники ефективності управління, які надають інформацію про вплив керівництва на екологічну ефективність організації);
- показники стану довкілля – дають уявлення про фактичний або потенційний вплив на довкілля екологічних аспектів діяльності організації і тим самим сприяють плануванню та впровадженню системи оцінювання екологічної ефективності діяльності організації.

«Глобальна ініціатива зі звітності» (GRI) – добровільна міжнародна мережа, яка заснована на співробітництві між компаніями, організаціями роботодавців, інвесторів, аудиторів, громадських організацій та інших зацікавлених сторін. Мета глобальної ініціативи зі звітності – просування застосування компаніями нефінансової звітності на основі потрійного критерію – економічних, екологічних і соціальних показників. GRI розробила принципи і індикатори для такої звітності, і вона є найбільшою міжнародною ініціативою такого роду [8]. Більш ніж 1000 компаній у 60 країнах світу сьогодні використовують GRI. В Україні 4 компанії готують свої нефінансові звіти за стандартом GRI – це СКМ, ДТЕК, «Метінвест», «Оболонь».

Індекси сталості Доу-Джонса та FTSE4Good. Індекс Доу-Джонса розраховується за великою кількістю показників шляхом заповнення компаніями щорічних анкет. Дані перевіряються уповноваженим аудитором – нині це Pricewaterhouse Coopers. Показники групуються за трьома напрямками: економіка компанії, екологічність та соціальна діяльність.

У 2001 р. Financial Times і лондонська фондова біржа представили сімейство індексів FTSE4Good, у які потрапили як фінансові показники компаній, так і соціальні та екологічні фактори. Індекс розраховує агентство етичних досліджень Eiris. Близько 60 інвестиційних фондів Великобританії працюють виключно з цими акціями.

У наш час при оцінці споживання природних ресурсів застосовуються всі розглянуті методологічні підходи. Рівень поточних проблем, які виникають унаслідок різних способів і масштабів використання природних ресурсів, вимагає застосування підходів відповідної складності, так як тільки адекватно вибраний підхід залежно від рівня прийняття рішення дозволить найбільш ефективно регулювати процес переходу економічної системи від ресурсовитратного типу розвитку до природоохоронного [2]. Використання підприємством зазначених механізмів, участь у державних, регіональних та корпоративних екологічних програмах, глобальних ініціативах, застосування міжнародних екологічних стандартів суттєво підвищує його інвестиційну привабливість та конкурентоздатність.

Отже, можемо зробити висновок, що в сучасних умовах відбувається активний процес екологізації інвестиційної діяльності, який знаходить своє відображення в застосуванні та розвитку методів оцінки впливу на довкілля, екологічної звітності, оцінки ефективності екологічних інвестицій, екологічних рейтингах підприємств, окремих природоохоронних ініціативах як на міжнародному, так і на національному рівні. Кінцевою метою екологізації інвестиційної діяльності є запобігання або мінімізація негативних

екологічних наслідків господарювання.

На сьогодні, незважаючи на актуальність досліджуваної проблематики, не до кінця сформульовані методи формалізації рішень щодо оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств з урахуванням екологічних чинників, не визначені концептуальні засади у цій сфері, що може бути предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Андреева Н. Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление / ИПРЭИ НАН Украины.- Одесса: «Феникс», 2006. - 536 с.
2. Вишняков Я. Д. Проблемы рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности предприятий, с учетом экологической составляющей / Я. Д. Вишняков, А. А. Авраменко, С. В. Зунин / Российское предпринимательство. – 2006. – №3
3. Голуб А. А. Экономика при-родных ресурсов: учебное пособие для вузов / А. А. Голуб, Е. Б. Струкова. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 319 с.
4. Живая планета – 2010. Биоразнообразие, биомасса и развитие. Доклад WWF Intl, 2010. На рус. и англ. языках [Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.wwf.ru/resources/publ/book/436>].
5. Згуровский М. З. Основы устойчивого развития общества: курс лекций в 2 ч. / М. З. Згуровский, Г. О. Статюха. – К.: НТТУ «КПИ», 2010. – Ч.1. – 464 с.
6. Исмагулова Г. Об эволюции методологических подходов к оценке потребления природных ресурсов / Исмагулова Г. // Казахский экономический вестник. – 2009. – № 2-3.
7. Переможці ІХ Всеукраїнського конкурсу «Екологічна якість та безпека» [Електронний ресурс. Режим доступа: <http://ecolabel.org.ua/index.php?id=1036>].
8. Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI. Версия 3.0 (пер. с англ.). Приложение для НКО-сектора, Версия © 2010 — Amsterdam (The Netherlands): Global Reporting Initiative, 2000-2010. – 50 с.
9. Українська Мережа Глобального Договору ООН [Електронний ресурс. Режим доступа: <http://www.globalcompact.org.ua>]
10. Edward B. Barbier, "A Global Green New Deal", UNEP-DTIE, February 2009.
11. Equator principles [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.equator-principles.com.
12. Hendrik A. Measuring Eco- Efficiency: a guide to reporting company performance / A. Hendrik, Bidwell Robin. — World Business Council for Sustainable Development, June 2000. – 36 p.

РЕЗЮМЕ

Короткий Вячеслав

Теоретические основы экологизации инвестиционной деятельности предприятия

В статье раскрыто значение, сущность экологических инвестиций, исследована эволюция теоретических подходов к оценке потребления природных ресурсов и составляющие механизма формирования инвестиционной привлекательности предприятия с учетом экологического фактора.

RESUME

Korotky Vyacheslav

Theoretical principles of ecologization of investment activity of the company

The article deals with values, the essence of environmental investments, studied the evolution of theoretical approaches to the estimation of consumption of natural resources and components of the mechanism of formation of the investment attractiveness of enterprises subject to environmental factors.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

Досліджено актуальні питання вдосконалення методики економічного аналізу фінансових потоків у підвищенні ефективності банківських інновацій. Виділено певні ознаки та принципи управління фінансовими потоками банку. Розглянуто процес виявлення додаткових фінансових потоків у банках внаслідок реалізації проектів з впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів.

Ключові слова: інновація, фінансовий потік, витрати, ефективність.

За останні два десятиріччя у світовій практиці банки здійснили стрімкий поворот у формах комунікації з суспільством та ринком. На питання економічного аналізу їх фінансових потоків почали звертати увагу більшість провідних фахівців в усьому світі, які прийняли той факт, що саме розуміння природи та напрямків цих потоків є запорукою ефективного здійснення банківської діяльності. Це спричинено не тільки необхідністю підзвітності банків, але й дедалі все більше зростаючою невизначеністю дій економічних агентів в умовах нестабільної фінансової системи. Проблеми формування та управління фінансовими потоками банків знайшли відображення у роботах багатьох вітчизняних вчених, зокрема О. Кириченко, С. Козьменка, В. Міщенко, І. Парасій-Вергуненко, В. Щербаня та зарубіжних вчених, наприклад Ф. Ардітті, М. Бреннана. Питання дослідження фінансових потоків, утворених внаслідок впровадження у банку інноваційних технологій обслуговування клієнтів, стали предметом наукового зацікавлення Д. Стеченко, С. Вахнюк, О. Подоляка. У свою чергу С. Глівенко та О. Теліженко доводять практичну корисність економічного прогнозування фінансових потоків у банківській діяльності. Разом з тим, вплив ефективної методики економічного аналізу фінансових потоків на підвищення ефективності банківських інновацій ще не досліджений, що значною мірою впливає на загальний ефект банківських нововведень.

Практичний досвід функціонування українського банківського сектора підтверджує тезу про те, що на сучасному етапі розвитку в умовах недостатньої інтеграції економіки України у світовий господарський простір, невідповідності внутрішніх умов економічної діяльності міжнародним принципам і нормам, розмір прямих і непрямих витрат банку залишається першочерговим об'єктом банківського менеджменту. У зв'язку з цим у роботі окремо розглянуто підходи до економічного аналізу потоків витрат банку у процесі впровадження кредитно-інвестиційних інновацій.

Метою статті є комплексне дослідження питання економічного аналізу фінансових потоків та його ролі у підвищенні ефективності банківських інновацій. Завданнями написання статті є:

- виділити ознаки та принципи управління фінансовими потоками банку;
- запропонувати та охарактеризувати показники

системи дистанційного обслуговування клієнтів;

- розглянути процес виявлення додаткових фінансових потоків у банках внаслідок реалізації проектів з впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів.

Аналіз додаткових фінансових потоків, утворених внаслідок реалізації банківських кредитно-інвестиційних інновацій згідно з обраною базовою стратегією впровадження, є важливим з точки зору вимірювання економічної ефективності інноваційних процесів у банку.

Додаткові фінансові потоки, утворені внаслідок реалізації кредитно-інвестиційних інновацій, можна представити на прикладі дистанційних технологій обслуговування клієнтів через суму вихідного фінансового потоку після впровадження інновацій у банку:

$$\text{ВФП} = \text{АГВ} + \text{ВРК} + \text{ІВ} + \text{СВВ} \quad (1)$$

де ВФП – сума вихідного фінансового потоку після впровадження у банку нових дистанційних технологій обслуговування клієнтів у процесі здійснення

- кредитних та інвестиційних операцій;
- АГВ – адміністративно-господарські витрати;
- ВРК – витрати за рахунками клієнтів;
- ІВ – інші витрати;
- СВВ – сукупна вартість володіння.

Під поняттям «сукупна вартість володіння» слід розуміти усі банківські витрати, пов'язані із впровадженням кредитно-інвестиційних інновацій. Для більшості банківських кредитно-інвестиційних інновацій вона складається з явних (прямих) та неявних (непрямих) витрат:

$$\text{СВВ} = \text{ЯВ} + \text{НВ} \quad (2)$$

- де СВВ – сукупна вартість володіння;
- ЯВ – явні (прямі) витрати;
- НВ – неявні (непрямі) витрати.

Традиційна структура СВВ сучасних інноваційних проектів банку відмінна від інновацій в інших секторах економіки через підвищені вимоги до організації системи безпеки банківської інформації [1]. Це спричиняє збільшення частини прямих і зменшення непрямих витрат банку. Використовуючи поширену у вітчизняній економічній літературі типову структуру витрат банку [2; 3; 4], представимо витрати на

впровадження інноваційних дистанційних технологій обслуговування клієнтів у процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій рисунком 1.

Складові прямих витрат розраховуються наступним чином:

$$ЯВ = Л + В + НП + О + ДО \quad (3)$$

де В – впровадження технології проекту;

Л – ліцензії на використання програмного забезпечення дистанційних технологій обслуговування клієнтів у процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій;

НП – проведення заходів з навчання персоналу;

О – обслуговування запроваджених дистанційних технологій;

ДО – додаткове обладнання.

Складові непрямих витрат розраховуються як:

$$НВ = ТЗ + ЗПС + ДВ \quad (4)$$

де ТЗ – технологічні зміни;

ЗПС – заробітна плата персоналу, залученого до впровадження інновацій;

ДВ – додаткові виплати (премії) співробітникам за понаднормову роботу.

Сума вхідного фінансового потоку до впровадження у банку дистанційних технологій обслуговування клієнтів обраховується наступним чином:

$$ДФП = ОД + ДРР + ДПР, \quad (5)$$

де ДФП – сума вхідного фінансового потоку до впровадження у банку нових дистанційних технологій обслуговування клієнтів;

ОД – операційні доходи;

ДРР – доходи від розміщення ресурсів;

ДПР – доходи від продажу ресурсів.

Прибуток від реалізації банківських кредитно-інвестиційних інновацій можна отримати, по-перше, через скорочення витрат, яке забезпечать нові технології, по-друге, за рахунок збільшення доходів банку. Скорочення витрат банку вимірюється як в одиницях часу, так і у фінансових показниках й пов'язане зі збільшенням продуктивності та економією часу на виконання операцій банку.

Збільшення доходів загалом відбувається за рахунок розширення клієнтської бази в результаті ефективнішого обслуговування клієнтів у процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій.

Очікувана ефективність впровадження інновацій оцінюється показником зміни вартості обслуговування. Загальну вартість операційних послуг банку можна оцінити наступним чином:

$$ЗВОК = ОП + ЗПС + ВУРМ + НВ + НПВ \quad (6)$$

де ЗВОК – загальні витрати на обслуговування клієнтів;

ОП – орендні платежі за утримання приміщень;

ЗПС – заробітна плата персоналу банку, який виконує операції;

ВУРМ – витрати на утримання робочих місць;

НВ – накладні витрати;

НПВ – непередбачені витрати.

Внаслідок покращення обслуговування клієнтів банку завдяки інноваційним технологіям зменшаться орендні платежі за утримання банківських приміщень,



Рис. 1. Структура сукупних витрат банку на впровадження інноваційних дистанційних технологій обслуговування клієнтів у процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій

скоротяться витрати на операціоністів та управлінський персонал, як наслідок, зменшиться сума витрат на утримання робочих місць. Отже, й загальні витрати на обслуговування клієнтів (ЗВОК) зменшаться, демонструючи один з очікуваних ефектів від впровадження нових технологій обслуговування клієнтів у процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій.

Для оцінки привабливості кредитно-інвестиційних інновацій для клієнтів вважаємо доцільним розраховувати коефіцієнт функціональної наповненості, який оцінює рівень отримання конкурентних переваг банку завдяки можливостям надання клієнтам найбільшого вибору банківських послуг та продуктів.

Кількісно коефіцієнт функціональної наповненості $K_{ФН}$ розраховується:

$$K_{ФН} = \frac{N \cdot \sum_{i=1}^M U_{AC,i}}{M \cdot \sum_{i=1}^N U_{KB,i}}, \quad (7)$$

де N – кількість дистанційних технологій обслуговування клієнтів;

$U_{KB,i}$ – ознака використання («1» – використовується, «0» – ні) i -ї дистанційної технології банком-конкурентом;

$U_{AC,i}$ – ознака присутності («1» – присутня, «0» – ні) i -ї дистанційної технології у роботі банку-конкурента;

M – кількість дистанційних технологій обслуговування клієнтів, які використовуються банком-конкурентом.

Для оцінки технологічної привабливості та пояснення результатів впровадження сучасних інноваційних технологій у сфері кредитно-інвестиційних операцій банку використовуються три показника: комплексності, що визначає рівень взаємодії технологій обслуговування клієнтів; модульності, яка вказує на рівень незалежності технологій обслуговування клієнтів одна від одної; інтегрованості, що визначає рівень інформаційної взаємодії програмно-технологічних модулів з компонентами автоматизованої системи банку.

Показник комплексності системи дистанційного обслуговування клієнтів у вигляді коефіцієнта $K_{КС}$ визначається формулою:

$$K_{КС} = \prod_{i=1}^{N-1} \frac{1}{1 + \sum_{j=i+1}^N U_{СП,i,j}}, \quad (8)$$

де $U_{СП,i,j}$ – ознака існування («1» – існує, «0» – ні) необхідності використання спеціальних програм для взаємодії між i -ю та j -ю дистанційними технологіями.

Кількісно показник модульності системи дистанційного обслуговування клієнтів вимірюється коефіцієнтом модульності незалежності $K_{МН}$, який розраховується:

$$K_{МН} = \prod_{i=1}^{N-1} \frac{1}{1 + \sum_{j=i+1}^N U_{ФЗ,i,j}}, \quad (9)$$

де $U_{ФЗ,i,j}$ – ознака існування («1» – існує, «0» – ні) функціональної залежності між i -ю та j -ю дистанційними технологіями.

Для визначення кількісного значення показника інтегрованості існує коефіцієнт інтегрованості системи дистанційного обслуговування клієнтів $K_{ІС}$, який розраховується за формулою:

$$K_{ІС} = \prod_{i=1}^N \frac{1}{1 + \sum_{j=1}^K U_{BC,i,j}}, \quad (10)$$

де K – кількість програмно-технологічних комплексів автоматизованої системи банку, які потребують інформаційної взаємодії з системою дистанційного обслуговування клієнтів;

$U_{BC,i,j}$ – ознака існування («1» – існує, «0» – ні) необхідності використання додаткового програмного забезпечення для взаємодії між i -ю технологією дистанційного обслуговування клієнтів та j -м програмним модулем автоматизованої системи банку.

У свою чергу, загальну оцінку конкурентоспроможності інноваційних банківських технологій дистанційного обслуговування клієнтів у процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій, а отже, й загальну результативність вказаних інновацій, визначає комплексний показник конкурентної привабливості системи дистанційного обслуговування клієнтів. Він розраховується як добуток коефіцієнта функціональної наповненості системи та коефіцієнтів її комплексності, модульності та інтегрованості:

$$K_{КП} = K_{ФН} \cdot K_{КС} \cdot K_{МН} \cdot K_{ІС}. \quad (11)$$

Якщо вказаний коефіцієнт конкурентної привабливості перевищує одиницю, це свідчить про можливість отримання економічного ефекту від банківських інновацій за рахунок підвищення клієнтської активності.

Продуктивність банківського обслуговування залежить від приросту обсягу банківських кредитно-інвестиційних продуктів та послуг у певному році відносно попереднього року. Оскільки існує зв'язок між збільшенням обсягу банківських продуктів та послуг та конкурентною привабливістю технологій дистанційного обслуговування клієнтів, доцільним є прогнозування додаткових фінансових потоків від реалізації банківських інновацій. При цьому дохідна частина інноваційного проекту впровадження дистанційних технологій в k -му році реалізації проекту ($P_{ДВО,k}$) може бути прогнозована за допомогою формули:

$$P_{ДВО,k} = P_{РКО,k-1} \cdot K_{КП} - P_{РКО,k-1}, \quad (12)$$

де $P_{РКО, k-1}$ – дохід банківської установи від розрахунково-касового обслуговування за попередній рік.

$K_{КП}$ – коефіцієнт конкурентної привабливості.

Безперечно, головні труднощі розрахунку вищенаведених фінансових показників оцінки економічної ефективності впровадження інноваційних технологій у сферу банківського обслуговування клієнтів у процесі здійснення кредитних та інвестиційних операцій полягають у виділенні частини доходу, яку генерують відповідні інвестиції, із вхідних фінансових потоків. З іншого боку, підтримуємо думку [5], що керівництво банку має усвідомлювати, що досягнення значного економічного ефекту від інноваційної діяльності неможливе при незмінному дотриманні єдиного сценарію використання технологій, що впроваджуються. Отже, сценарії треба змінювати та добирати.

З методологічних позицій важливо, щоб показники економічної ефективності впровадження інновацій з урахуванням показників технологічної привабливості визначались априорі, що стимулюватиме пошук інноваційними менеджерами банку додаткових

варіантів застосування інновацій для досягнення максимального результату.

Загалом вкрай важливе націлювання банку на впровадження нових, більш продуктивних технологій, послуг і організаційних нововведень задля підвищення гнучкості й адаптивності банку до ринку. Виходячи з того, що вітчизняні банківські установи мають далеко не однакові умови розвитку, доцільним є визначення послідовності впровадження новітніх технологій, тобто визначення окремих функціональних стратегій інноваційного розвитку банків. І на цих підставах потрібно окреслити можливості отримання економічного ефекту від банківських кредитно-інвестиційних інновацій за допомогою взаємодоповнюючих показників, що мають зрозумілий розрахунок і придатні до аналізу. Це, на нашу думку, і повинно стати напрямком подальших досліджень.

Список літератури

1. *Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу [Текст] / За ред. С. М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2008. – 615 с.*
2. *Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: [навч. посіб.] / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 734 с.*
3. *Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни]. - К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.*
4. *Банківський менеджмент: [підручник] / О. А. Кириченко, В. І. Міщенко, В. П. Щербань, Я. П. Яценюк, І. В. Гіленко та ін.; За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенка. - К.: Знання, 2005. – 831 с.*
5. *Глівенко С. В. Економічне прогнозування: [навч. посібн.]. – 3-тє вид., доп. / С. В. Глівенко, М.О. Соколов, О. М. Теліженко. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2004. – 207 с.*
6. *Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку: [навч. посіб.]. – К.: Вища шк., 2002. – 254 с.*
7. *Вахнюк С. В. Прогнозування додаткових фінансових надходжень банку при впровадженні інноваційних технологій на прикладі систем дистанційного обслуговування клієнтів [Текст] / С. В. Вахнюк, О. І. Подоляка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Т. 13. – Суми, 2005. – С. 229-234.*
8. *Асоціація українських банків / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua>.*
9. *Національний банк України / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.*
10. *Циклоп – енциклопедії та словники / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cyclop.com.ua>.*

РЕЗЮМЕ

Котковський Владимир

Економический анализ денежных потоков в повышении эффективности банковских инноваций

Исследованы актуальные вопросы усовершенствования методики экономического анализа финансовых потоков в повышении эффективности банковских инноваций. Выделены некоторые признаки и принципы управления финансовыми потоками банка. Рассмотрено процесс выявления дополнительных финансовых потоков в банках в результате реализации проектов внедрения инновационных технологий обслуживания клиентов.

RESUME

Kotkovs'kyi Volodymyr

Economic analysis of financial flows in increasing efficiency of innovations of banks

The actual questions of improvement of method of economic analysis of financial streams are investigated. Some signs and principles of management the financial streams of bank are selected. The re has been considered the process of exposure of additional financial streams in banks as a result of realization of projects of introduction of innovative technologies of service of customers.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2011 р.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДАТКІВ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ З УРАХУВАННЯМ НАПРЯМКІВ НАДАННЯ ПОСЛУГ

Розглянуто суть понять видатки, витрати, затрати та їх концептуальні характеристики. Окреслено можливі шляхи удосконалення чинної класифікації видатків бюджетних установ. Обґрунтовано доцільність використання додаткових класифікаційних ознак.

Ключова слова: видатки бюджету, витрати бюджету, затрати, бюджетна класифікація видатків, сіткові показники, класифікація видатків бюджетних установ.

У законодавчих та нормативних актах, а також економічній літературі трактування поняття видатків суттєво відрізняються між собою. Так згідно зі статтею 2 Бюджетного кодексу України видатки бюджету – це «...кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум». Як видно, поняття видатки розкривається через сутність витрат, а витрати – навпаки, через видатки. Зокрема, у Кодексі: «витрати бюджету – видатки бюджету та кошти на погашення основної суми боргу» [1, с. 5]. Відповідно до [2], видатки – це державні платежі, які не підлягають поверненню. Вони бувають відплатними, тобто здійсненими в обмін на товар чи послугу, або невідплатними (односторонніми).

Більшість економістів під видатками бюджетів розуміють інструмент розподілу державних благ. Так В. Опарін зазначає, що «в основі сучасного розуміння сутності бюджетних видатків має бути суспільний вибір... Видатки бюджету є інструментом досягнення вищого критерію справедливості у розподілі державних благ з метою досягнення граничного рівня добробуту для кожного члена суспільства» [3, с. 123]. Подібне визначення зустрічаються у О. Василика: «Видатки бюджетів за своєю економічною сутністю є інструментом розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду держави та його використання за цільовим призначенням для забезпечення суспільного добробуту» [4, с. 123].

Безперечно, останні наукові дослідження і публікації підтверджують, що в Україні зростає інтерес вчених до теоретичних і практичних проблем використання видатків. Окремі напрями згаданих досліджень відображені в роботах В. Т. Александрова, П. Й. Атамаса, О. І. Ворони, М. Д. Врублевського, П. К. Германчука, Р. Т. Джоги, Л. В. Нападівської, Ю. В. Пасічника, В. Ф. Палія, І. І. Поклада, С. В. Свірко, В. В. Собко. Вивчення цих фахових здобутків показало, що вони розглядають окремі проблеми, пов'язані з видатками бюджету, у традиційному керунку. Однак залишаються не вирішеними актуальні питання, зокрема - розмежування дефініцій «видатки», «витрати», «затрати» та розробки класифікації видатків бюджетних установ. Тому метою статті є визначення перелічених понять та дослідження економічної сутності класифікації видатків бюджетних установ у

розрізі її окремих ознак. Завдання полягає в обґрунтуванні видів класифікації видатків та дослідження доцільності їх використання на практиці.

Окрім розглянутих вище понять «витрати» та «видатки», у сучасній науковій літературі викликає суперечності таке економічне поняття, як «затрати», а саме його економічна сутність та коректність використання даної дефініції стосовно категорії «бюджет». Слова витрати та затрати є синонімами. Вони вживаються у ситуаціях, коли йдеться про кошти, матеріальні цінності, витрачену енергію, робочу силу, працю. Втім, слід зазначити, що у термінологічному слововживанні усталився саме іменник витрати, як-от: грошові витрати, витрати праці, матеріальні і фінансові витрати.

Вітчизняні науковці тлумачать термін «затрати» як використані у процесі виробництва різні речовини на виготовлення нового продукту праці. Грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту визначає поняття собівартість. Зміст термінів затрати і собівартість поєднується у понятті затрати виробництва [5].

Децю інше тлумачення затрат пов'язане із діяльністю бюджетних установ-одержувачів бюджетних коштів на виконання бюджетних програм, а саме: затрати - це ресурси, необхідні для виконання певних програм, що обчислюються у грошових чи натуральних вимірниках.

Порівняння дефініцій використання ресурсів – витрат, затрат та видатків здійснено С. О. Левицькою [6] і наведено у табл. 1.

Обґрунтованими є запропоновані С. В. Свірко структурні характеристики предмета бухгалтерського обліку у розрізі об'єктів – процесів постачання, виробництва, реалізації. З погляду ідентифікації понять «затрати», «витрати» та «видатки» доцільно наголосити на таких важливих моментах: 1) у межах процесу постачання спостерігається витрачання грошових коштів чи взяття суб'єктом господарювання зобов'язань на сплату певної суми коштів при настанні відповідного моменту платежу з метою отримання та поповнення елементів продуктивних сил; 2) у межах процесу виробництва певного продукту зазначаємо факти затрат певної кількості відповідних елементів продуктивних сил суб'єкта господарювання; 3) у процесі господарської діяльності в часі у цілому для забезпечення всіх процесів суб'єкт господарювання

Таблиця 1. Концептуальні характеристики витрат, затрат, видатків

№	Ознака	Витрати	Видатки	Затрати
1	Суб'єкт, що використовує ресурси	Суб'єкти підприємницької діяльності	Головний розпорядник коштів (органи державної влади), розпорядники нижчого рівня без мережі та з мережею (бюджетні установи та організації)	Головний розпорядник коштів (органи державної влади), розпорядники нижчого рівня без мережі та з мережею – виконавці бюджетних програм
2	Мета	Отримання прибутку	Вирішення соціально-економічних питань, визначених на державному рівні	Раціональне використання бюджетних коштів у процесі виконання бюджетних програм
3	Грошова або натуральна форма вираження	Грошова	Грошова	Грошова, натуральна
4	Принципи визнання на рахунках бухгалтерського обліку	В періоді здійснення (понесення), одночасно з визнанням доходів, для одержання яких вони понесені	Для касових видатків – касовий метод, при якому запис доходів та видатків здійснюється в момент отримання коштів (незалежно від періоду, до якого вони належать), для фактичних – метод нарахувань, за яким запис операцій здійснюється в момент їх визначення (нарахування), а не в момент фактичного витрачання (виплати) коштів.	В періоді фактичного витрачання (списання) ресурсів
5	Ресурси, що використовуються	Грошові та інші, виражені у грошовій формі	Грошові	Всі, окрім грошових

здійснює загальне використання коштів [7, с. 175].

У процесі аналізу дефініцій «видатки», «витрати» та «затрати» зроблено такі узагальнення:

- «видатки» – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування;
- «витрати» – це зменшення грошових коштів чи збільшення кредиторських зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання, зокрема у вигляді надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів;
- «затрати» – це кошти у якості елемента формування собівартості продукції, яку було (буде) виготовлено і яка несе у собі матеріальну та нематеріальну форму. У останньому полягає основна різниця між поняттям «затрати» та поняттям «витрати», що є більш універсальним і може застосовуватись до послуг та благ, які не мають матеріальної форми.

Найбільш прийнятним для застосування у термінології фінансової діяльності суб'єктів господарювання є на сьогодні поняття «затрати». «Витрати» ж доцільні у практиці підприємств та небюджетних організацій, а «витрати», «видатки» – для бюджетних установ і організацій [8, с. 357]. Відмінною рисою охорони здоров'я є збіг у часі та просторі процесів виробництва та споживання медичних послуг. У зв'язку з цим, у медичних установах практично

відсутні видатки, пов'язані з реалізацією медичних послуг.

Кошти на утримання установ охорони здоров'я спрямовуються на: лікарні, поліклініки, фельдшерсько-акушерські пункти, клініки широкого профілю, станції швидкої і невідкладної медичної допомоги, лікарські амбулаторії, амбулаторні відділення сільських дільничних лікарень, поліклінічні відділення міських лікарень для дорослого та дитячого населення тощо. За рахунок бюджетних коштів на утримання поліклінік і амбулаторій, спеціалізованих поліклінік покриваються видатки: на організацію роботи; на управління, забезпечення медичних амбулаторних послуг, що надаються медичними поліклініками. Видатки на медичне обладнання, інструменти, протезування, іншу продукцію, що використовується в медичній практиці, включають поставки або фінансування поставок медикаментів, протезів, медичного обладнання, інструментів та іншої медичної техніки [9, с. 385].

Для визначення обсягів видатків на утримання установ охорони здоров'я застосовують сіткові показники, наведені у табл. 2.

Найбільшу частину у видатках установ охорони здоров'я становлять на оплату праці. Згідно з "Умовами оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення", затвердженими наказом Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України від 5.10.2005 р. № 308/5, заробітна плата медичних працівників визначається, виходячи із кількості цих працівників і по-садових окладів (тарифних ставок) з урахуванням доплат і надбавок [10].

Витрати на придбання предметів і матеріалів включають закупівлю матеріалів, канцелярського обладнання, предметів для поточних господарських

Таблиця 2. Сіткові показники для визначення обсягу видатків на утримання установ охорони здоров'я

Назва показника	Визначення
Кількість лікарняних ліжок	головний сітковий показник для визначення видатків на утримання стаціонарних лікарень. Його розраховують згідно з прогнозом економічного і соціального розвитку. У територіальному розрізі цей показник планують, виходячи з демографічних, соціально-економічних, культурно-побутових та інших умов. Відповідно до кількості ліжок визначають штати лікарів, середнього і молодшого медичного персоналу
Кількість лікарських посад	лікарська посада є розрахунковою одиницею для визначення видатків на утримання станцій швидкої медичної до-помоги, лікарських здоров пунктів
Кількість лікарських відвідувань	кількість лікарських відвідувань – показник, що використовується для визначення обсягу видатків на придбання медикаментів і пере-в'язувальних засобів при амбулаторному обслуговуванні населення. Кількість відвідувань у поліклініці визначають, виходячи з кількості середньорічних лікарських посад, затверджених кошторисом, кількості годин роботи лікаря цієї спеціальності на день, норми прийому хворих на годину та кількості робочих днів на рік
Кількість ліжко-днів	кількість ліжко-днів – показник для визначення видатків на харчування хворих і придбання медикаментів. Його розраховують множенням середньорічної кількості ліжок на кількість днів функціонування ліжка на рік. При цьому слід урахувувати, що кількість днів функціонування одного ліжка на рік за кожним профілем різна і визначається з урахуванням фактичних даних за минулі роки. Крім того, слід брати до уваги можли-вість збільшення кількості днів їх використання за рахунок кращого розподілу ліжок за відділеннями, скорочення простоїв ліжок, що виникають через капітальні ремонти приміщень, карантини, дезінфекцію та з інших причин

потреб та потреб, безпосеред-ньо пов'язаних із профілем діяльності установи охорони здоров'я, продуктів харчування, медикаментів та перев'язувальних матеріалів, довідкової, офіційної та періодичної літератури [9, с. 392]. Спрямування коштів на придбання обладнання, капітальний ремонт та інші капітальні видатки в умовах обмеженості бюджет-них ресурсів здійснюється за умови повного забезпечення фінансування поточних невідкладних витрат установи.

Згідно з положеннями економічної теорії, класифікація видатків бюджетних установ відображає видатки на виробництво та реалізацію послуг за ознаками в економічно обґрунтовані групи, які включали б видатки, однорідні за своїм змістом і близькі між собою.

З огляду на вищевказане найбільш прийнятні ознаки класифікації видатків медичних установ відображено в таблиці 3.

Отже, застосування запропонованої класифікації видатків здійснюватиметься у кожному лікарському випадку окремо та сприятиме відображенню реального обсягу спожитих ресурсів у розрізі кожної ознаки класифікації. З використанням класифікації видатків медичних установ можна розрахувати вартість наданої послуги. Для цього сумуються всі реально понесені витрати з її надання за вирахуванням видатків, за рахунок небюджетних надходжень (лікарняних кас, добровільного медичного страхування, власних коштів пацієнта, спонсорських коштів тощо). Запропонована класифікація потребує належної перебудови аналітичного і синтетичного обліку. Це сприятиме більш об'єктивному обчисленню собівартості медичних послуг за їхніми видами для встановлення допустимих тарифів на медичні послуги (пакети медичних послуг).

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України : за станом на 15 берез. 2007 р. – Х. : Одісей, 2007. – 104 с.
2. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 25 лист. 2008 р. № 495. – Режим доступу: <http://>

news.yurist-online.com/laws/2215/.

3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : відомості Верховної Ради України станом на 2010 р. № 50-51. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
4. Василик О. Д. Бюджетна система України : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
5. Вікіпедія [Електронний ресурс] : Вільна енциклопедія. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
6. Левицька С. О. Економічна сутність дефініції використання ресурсів: витрати, видатки, затрати / С. О. Левицька, Л. В. Лук'ячук // Вісник національного університету водного господарства та природокористування [Електронний ресурс] : Економіка : збірник наукових праць / Мін-во освіти і науки України ; Нац. ун-т водного госп. та природокористування. – Рівне : 2007. – Вип. 2 (38). – Режим доступу: <http://nuwm.rv.ua/methods/asp/v382ek.html>.
7. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.
8. Котова С. С. Витрати, видатки, затрати: їх економічна сутність та значення / С. С. Котова // Сучасні проблеми фінансово-господарського контролю : матеріали Другої Всеукраїнської науково-практичної конференції (21 листопада 2008 р.) / редкол.: П. П. Мазурок, Б. М. Одягайло, О. В. Плотніков та ін. – Кривий Ріг : КЕІ КНЕУ, 2008. – С. 356 – 358.
9. Василик О. Д. Державні фінанси України : навч. посібник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Вища шк., 1997. – 383 с.
10. Словник законодавчих термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.7907.0>.

РЕЗЮМЕ

Котова Светлана

Классификация расходов медицинских учреждений с учетом направлений предоставления услуг

Рассмотрены суть понятий затраты, издержки, расходов, а так же их концептуальные характеристики. Очерчены возможные пути усовершенствования существующей классификации расходов бюджетных учреждений. Обоснована целесообразность использования дополнительных классификационных признаков.

RESUME

Kotova Svitlana

Classification of health care costs considering the areas of service delivery

Concepts of costs, expenses, expenditures and conceptual characteristics are considered. Possible ways of improving of existing classification of expenditures of budgetary institutions are outlined. The expediency of usage of additional classification features are justified.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

Таблиця 3. Класифікація видатків медичних установ

№ п/п	Класифікаційні ознаки	Видатки понесені на надання медичних послуг
1	2	3
1	залежно від лікувально-діагностичного процесу	Видатки, безпосередньо пов'язані із лікувально діагностичним процесом пов'язані з обслуговуванням виробництва медичних послуг видатки з управління
2	залежно від інтенсивності обслуговування	на утримання одного лікарського ліжка на утримання однієї лікарської посади на утримання лікарського відвідування на один ліжко-день
3	залежно від напрямів медичної діяльності	на діяльність лікувальних закладів широкого профілю та спеціалізованих медичних установ на охорону матері та дитинства на медичну практику на діяльність допоміжного медичного персоналу, що виконується не в лікарнях на перевезення швидкою невідкладною допомогою на діяльність санаторно-курортних організацій на стоматологічну допомогу
4	залежно від видів медичної допомоги	на надання медичної, хірургічної та технічної допомоги на короткотермінові та довготермінові послуги лікарень широкого профілю, спеціалізованих лікарень, психіатричних лікарень, центрів реабілітації, лікувальних закладів для душевнохворих, лепрозоріїв та інших установ, що забезпечують стаціонарне перебування, включаючи військові госпіталі, госпіталі для учасників війни, в'язничні лікарні на акушерську допомогу та збереження вагітності в стаціонарних умовах на послуги санаторіїв, профілакторіїв на послуги інших лікувальних установ для відновлення здоров'я людини на стоматологічні послуги загального та спеціального характеру видатки від ортодонтичних послуг на діяльність допоміжного медичного персоналу, якому за законодавством дозволено лікувати хворих на діяльність допоміжного стоматологічного персоналу: фахівців у сфері зуболікувальної терапії, фельдшерів стоматологів при учбових закладах, стоматологів-гігієністів на діяльність медичних лабораторій, діагностичних центрів на діяльність банків крові, банків сперми, банків органів для трансплантації на діяльність швидкої та невідкладної медичної допомоги, включаючи закріплений за ними санітарний транспорт
5	залежно від складу витрат, понесених медичним закладом	заробітна плата медичного персоналу нарахування на заробітну плату з відрахуваннями видатки на продукти харчування видатки на медикаменти та перев'язувальні засоби на матеріали та предмети для господарських потреб на послуги утримання медичних установ видатки на оплату комунальних платежів та енергоносіїв загальнолікарняні видатки комерційні видатки
6	залежно від типу медичного закладу	видатки лікарень видатки поліклінік видатки фельдшерсько - акушерських пунктів видатки клінік широкого профілю видатки станцій швидкої і невідкладної медичної допомоги видатки лікарських амбулаторій видатки амбулаторних відділень сільських дільничних лікарень видатки поліклінічних відділень міських лікарень для дорослого та дитячого населення видатки стоматологічних кабінетів

1	2	3
7	залежно від вартості надання медичних послуг	<p>постійні видатки немедичного характеру (витрати на утримання приміщень, м'який інвентар, витрати на капітальний ремонт, заробітна плата немедичного персоналу, плата за електроенергію, воду, тепло, інші подібні витрати)</p> <p>витатки медичного характеру (витрати, що є постійними для кожного медичного закладу, наприклад, утримання медичного обладнання (рентген апарат, узд. т.п.) відповідно до табелів оснащення, заробітна плата загального медичного персоналу, нормативно-необхідний набір основних ліків, реактивів, матеріалів)</p> <p>витатки, які чітко мають бути пов'язані із наданням конкретних медичних послуг (витрати прив'язані до проведення лікування кожної хвороби - конкретний набір ліків, реактивів, матеріалів, інвентарю, оплата праці лікарів та медперсоналу у прив'язці до лікування конкретної хвороби, витрати на конкретне використання обладнання для лікування конкретної хвороби)</p>
8	залежно від джерел фінансового забезпечення	<p>витатки центрального бюджету</p> <p>витатки місцевих бюджетів</p> <p>витатки фондів соціального страхування</p> <p>витатки прямих виплат населення</p> <p>витатки добровільного медичного страхування (ДМС)</p> <p>витатки лікарняних кас та інші особисті виплати</p> <p>витатки зовнішніх джерел</p>

АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається поняття логістичної системи, проаналізовано еволюцію розвитку логістичної концепції, охарактеризовано провідні логістичні системи та подано рекомендації щодо основних чинників їх адаптації для вітчизняних підприємств.

Ключові слова: логістична система, логістична концепція, матеріальний потік, інформаційний потік, фінансовий потік.

Впровадження логістичних систем управління матеріальними потоками викликає практичний інтерес у вітчизняних підприємств, тому що це є ефективний спосіб мінімізації транспортно-заготівельних, виробничих та збутових витрат, а отже зниження собівартості продукції. На сьогодні актуальним є дослідження та систематизація існуючого досвіду застосування логістичної концепції управління підприємством з приводу адаптування цього досвіду до вітчизняної економіки.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів логістичної концепції управління матеріальними потоками підприємства присвячено низку наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, зокрема: Андрухової О. О., Лактіонової О. Е., Ларіної Р. Р., Лукінського Н. О., Ніколайчука В. Е., Омельченка В. Я. та інші.

Узагальнення фахових напрацювань свідчать про те, що поняття логістичної системи управління матеріальними потоками підприємства трактується вченими неоднозначно, що вносить плутанину у понятійний апарат при дослідженні цього об'єкта.

Хоча в економічній літературі достатнім чином охарактеризовані та описані основні логістичні системи управління матеріальними потоками підприємства, проте досі немає конкретних принципів та рекомендацій щодо адаптації цього досвіду до вітчизняної економіки. Це і визначило актуальність та зумовило вибір теми дослідження.

Поняття логістичної системи є одним із базових понять логістики. Дослідження фахових джерел показало достатньо різноманітне трактування цього поняття. Так В. Я. Омельченко дає таке визначення: «логістична система є системою керування господарською чи іншою структурою в сфері суспільно корисної діяльності, що дозволяє вчасно вирішувати всю сукупність взаємозалежних тактичних і стратегічних завдань, що забезпечують оптимізацію інтегрованих поточкових процесів та протікають у цих структурах за заданими критеріями (доходами, прибутком, витратами, якістю обслуговування, конкурентоздатністю та ін.)» [7, с. 195].

У свою чергу Лактіонова О. Е. зазначає, що «постачальницько-виробничо-збутові логістичні системи створюються з метою надходження сировини, матеріалів і напівфабрикатів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення

готової металопродукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього» [2, с. 87].

Із погляду відображення властивостей більш повно сутність логістичної системи розкрито у трактуванні Ніколайчука В. Е.. На його думку, «це складна організаційно-завершена (структурована) економічна система, яка охоплює елементи-ланки, взаємозв'язані в єдиному процесі управління матеріальними і супутніми їм інформаційними потоками, причому завдання функціонування цих ланок об'єднані внутрішніми цілями організації бізнесу і (або) зовнішніми цілями» [6, с. 23].

Цікавим, на нашу думку, є визначення запропоноване Андруховою О. О., яка вважає, що «логістична система – це складна організаційно-завершена (структурована) економічна система, що складається з елементів-ланок, взаємозалежних в єдиному процесі управління матеріальними і супутніми їм інформаційними та фінансовими потоками, метою функціонування якої є досягнення поставлених перед системою цілей і адаптація до ендогенних і екзогенних впливів шляхом оптимізації поточкових процесів» [1, с. 208]. Це визначення відображає основні властивості логістичних систем.

Нами досліджено також низку праць Ларіної Р. Р., які присвячені логістиці. У одній із своїх монографій вона пропонує наступних два визначення цього поняття:

- це адаптивна система зі зворотним зв'язком, яка виконує ті або інші логістичні функції та складається з декількох підсистем з розвиненими зв'язками в зовнішньому середовищі [3, с. 57];
- це складна, організаційно завершена (структурована) економічна система, що утворена елементами-ланками, взаємозв'язаними в єдиному процесі управління матеріальними і відповідними їм потоками [3, с. 57];

У подальшій науковій праці автор пропонує визначення логістичних систем розділяти на три групи [4, с. 115-116]:

1. Логістична система як комплекс процесів і явищ, а також зв'язків між ними, що існують об'єктивно, незалежно від суб'єкта управління. Виділяються елементи системи, що вивчаються, встановлюється, які з характеристик є істотними, виокремлюється система з середовища, тобто, як мінімум, визначаються входи і виходи, а як максимум – піддається аналізу її структура, виявляється механізм функціонування і на основі цього - вплив на систему. Тут логістична система виступає як

об'єкт дослідження та об'єкт управління.

2. Логістична система як інститут, спосіб дослідження. Фахівець з логістики розробляє логістичну систему як деяке абстрактне відображення реальних об'єктів. У цьому трактуванні логістична система схожа на поняттям моделі.

3. Логістична система як компроміс між двома першими групами. Вона є штучно створюваним комплексом елементів (наприклад команд, технічних засобів, наукових теорій), призначеним для вирішення складної економічної задачі.

На нашу думку, логістичну систему необхідно перш за все поділити на дві основні складові: логістична система на макrorівні та логістична система на мікрорівні (тобто на рівні певного підприємства). Останню можна трактувати як адаптивну систему управління матеріальними та супутніми потоками за принципом «у потрібний час, у потрібному місці, потрібної якості та з мінімальними витратами».

У генезі логістики можна виділити ряд еволюційних етапів:

- період «фрагментаризації» (1920 – 1950 роки);
- період концептуалізації (становлення) логістики (1950 – 1970 роки);
- період формування концепції бізнес-логістики (кінець 1960 років і до 1980 років);
- період становлення та розвитку інтегрованої логістики (1980 роки і по наш час).

Період так званої «фрагментаризації» характеризується виробленням автономних логістичних методик, спрямованих на зниження витрат у складуванні та транспортуванні. Проте аналіз цього періоду показує, що він став підґрунтям формування передумов для розвитку та впровадження логістичної концепції. На нашу думку, до основних передумов концептуалізації логістики можна зарахувати:

- розвиток військової логістики;
- різке зростання обсягів виробництва на підприємствах, що спричинило збільшення запасів і транспортних витрат у системах дистрибуції товарів;
- формування маркетингового підходу до менеджменту.

Важливо зазначити і те, що в цьому періоді з'явилося перше логістичне співтовариство – Національна асоціація проблем керування закупівлями, яка була заснована в США у 1915 році, а у 1967 році була перетворена у Національну асоціацію агентів постачання.

Період концептуалізації логістики характеризувався швидкими темпами розвитку теорії і практики логістики. В основу логістичного управління лягла концепція загальних витрат у фізичному розподілі. Основний її зміст полягає у тому, що можна так перегрупувати витрати в дистрибуції, що загальний їх рівень на просування товарів від виробника до споживача зменшиться. Концепція загальних витрат стала основою для становлення та розвитку методології прийняття логістичних рішень.

Період формування концепції бізнес-логістики полягав у усвідомленні того, що «логістика – це менеджмент усіх видів діяльності, що сприяють руху і координацію попиту і пропозиції на товари у визначеному місці й у заданий час» [8]. В аналізованому періоді були сформульовані та впроваджені у практичну діяльність основні принципи бізнес-логістики. Акцент у логістиці змістився із дистрибуції товарів у виробничий процес.

Починаючи із 1980 року, розпочався період становлення та розвитку інтегрованої логістики, основною ідеєю якої є максимальна інтеграція логістичних функцій підприємства та його логістичних партнерів у повному логістичному ланцюгу «постачання – виробництво – збут» з метою мінімізації загальних витрат. Цей період характеризується дуже швидким і багатограним розвитком логістичних систем управління. Цьому сприяли ряд об'єктивних чинників, які були продиктовані суттєвими змінами у світовій економіці. Основними з них є:

- глобалізація ринку;
- стрімкий розвиток інформаційних технологій, масова комп'ютеризація;
- зростання партнерства та стратегічних союзів;
- становлення та розвиток концепції всезагального управління якістю;
- поширення інтернет- та мобільного зв'язку.

Досліджена та проаналізована нами еволюція логістичної концепції показує, що на початкових періодах розвитку головним об'єктом дослідження, керування й оптимізації в логістиці був матеріальний потік. Пізніше у сферу її інтересів потрапили інформаційні і фінансові потоки, що супроводжують матеріальний, а зовсім нещодавно стали застосовувати принципи логістики до потоку послуг.

Крім того, на кожному історичному етапі розвитку логістичної концепції виникала низка систем логістичного управління. Еволюція логістичних систем за видами ресурсів, управління якими здійснюється, відтворена нами в таблиці 1.

Аналіз наявних логістичних систем управління показує, що практично всі вони є тією чи іншою мірою придатними для запровадження в практичну діяльність вітчизняних підприємств. Зокрема для невеликих підприємств достатньо використання найпростішої логістичної системи, яка вирішувала б одиничні автоматизовані задачі управління підприємством (наприклад, визначення оптимального обсягу замовлення, достатнього рівня запасів за видами ресурсів та ін.). Організація та функціонування складної логістичної системи тягне за собою додаткові витрати, через які дорожчає собівартість. Тому, обираючи певну систему для адаптації на конкретному підприємстві, завжди необхідно перш за все здійснити економічне обґрунтування шляхом визначення суми всіх витрат, пов'язаних з впровадженням та функціонуванням цієї системи, та порівняння цієї суми з економією у виробничому процесі. Необхідно визначити також і термін окупності проекту.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що всі надбані зарубіжним досвідом логістичні системи є придатними для адаптації у вітчизняну економіку.

Обираючи ту чи іншу систему, необхідно перш за все керуватися наступними факторами: етап життєвого циклу організації; тип організаційної структури управління; тип технології виробництва; особливості сировини, матеріалів та готової продукції певного підприємства; стратегія підприємства; характеристика зовнішнього середовища (статичне чи динамічне).

Список літератури

1. Андрухова О. О. Логістичний підхід до управління підприємством як логістичною системою / О. О. Андрухова // Науково-інформаційний вісник. Серія – економіка. – 2011. – № 3. – С. 207-211.
2. Лактионова О. Е. Особенности создания производственно-логистических систем в

Таблиця 1. Еволюція логістичних систем за видами ресурсів, управління якими здійснюється

Період	Назва системи	Характеристика системи
1960 роки	BOM	одиночні автоматизовані задачі управління підприємством (системи розрахунків розміру партії деталей, системи контролю виконання документації, системи розрахунку дефіциту на матеріальні ресурси тощо)
1970 роки	MRP (Material Requirements Planning) - планування потреби в матеріалах	комплексне планування матеріальних потоків
	JIT (Just in Time) - точно у термін	це система організації постачання, яка ґрунтується на синхронізації процесів доставки ма-теріальних ресурсів у необхідній кількості й на той момент, коли ланки логістичної системи їх потребують, з метою мінімізації вит-рат, пов'язаних із створенням запасів
1980 роки	MRPII (Manufacturing Resource Planning) - планування вироб-ничих ресурсів	прогнозування, планування та контроль виробництва здійснюється по усьому циклу, починаючи від закупівлі сировини і закінчуючи відвантаженням товару споживачеві
1990 роки	ERP(Enterprise Resource Planning) -планування ресурсів підприємства	системи, орієнтовані на роботу з фінансовою інформацією для вирішення задач управління великими корпораціями з рознесеними територіально ресурсами (прогнозування попиту, управління проектами, управління витратами, управління складом продукції, ведення технологічної інформації)
1995 роки	CSRP(Customer Synchronized Resource Planning) - планування ресурсів підприємства, синхронізоване з вимогами споживачів	для реалізації цієї концепції розробляються методики управління внутрішніми бізнес-процесами, щільно інтегровані з маркетингом, де ефективність оцінюється не за успішністю організації виробництва і використання ресурсів, а за стійкістю позицій підприємства на ринку
2000 роки	APS (Advanced Planning System) - розвинені системи планування	використання економіко-математичних методів для розв'язку задач планування з поступовим зниженням ролі календарно-планових нормативів на виробничі цикли, а також використання оптимізаційних методів на вищих рівнях управління та застосування комп'ютерних інструментальних засобів підтримки прийняття управлінських рішень
2005 роки	IRP (Intelligent Resource Planning) системи планування інтелектуальних ресурсів підприємства	це перспективна концепція, яка охоплює всі задачі автоматизації підприємства на базі систем управління знаннями з використанням нейронних мереж, генетичних алгоритмів, баз та порталів знань тощо. На сьогодні ця концепція знаходиться на стадії теоретичних досліджень

металлургическом производстве: стратегический аспект / О. Е. Лактионова, А. С. Рыбко // Экономика промышленности. – 2004. – № 2. – С. 87-92.

- Ларина Р. Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами : монография / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилушенко, В. Н. Амитан. – Донецк : ВИК, 2003. – 239 с.
- Ларина Р. Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем: [Монографія] / Р. Р. Ларіна. – Донецьк: Норд-Прес, 2005. – 284 с.
- Лукинский Н. О. Модели и методы теорий логистики. – Санкт-Петербург: Питер, 2003. – 17 с
- Николайчук В. Е. Основы логистики : учебное пособие / В. Николайчук. – Донецк. : КИТИС, 1999.– 166 с.
- Омельченко В. Я. Умови та принципи створення логістичної інфраструктури в перехідній економіці України / В. Омельченко // Регіональна економіка. – 2004. – № 1. – С. 194–198.
- Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 608 с.

РЕЗЮМЕ

Крамарчук Светлана

Анализ логистических систем управления материальных потоков предприятия

В данной статье рассматривается понятие логистической системы, проанализирована эволюция развития логистической концепции, охарактеризованы ведущие логистические системы и даны рекомендации относительно основных факторов их адаптации для отечественных предприятий.

RESUME

Kramarchuk Svitlana

Analysis of logistics systems management of material flows of enterprise

In this article the concept of logistic system is considered. The evolution of logistics concepts is analysed. The leading logistics and submitted recommendations on the key factors of their adaptation to domestic enterprises are described.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Досліджено різні методи мотивації праці, перевірені практикою зарубіжних країн і підтверджені покращенням умов праці та підвищенням ефективності діяльності підприємства. Доведено, що оплата праці є мотивуючим фактором, тільки якщо вона безпосередньо пов'язана з підсумками праці, оскільки працівники повинні бути впевнені в наявності стійкого зв'язку між матеріальною винагородою та своєю працею. На основі вивчення різних моделей мотивації встановлено, що в оплаті праці обов'язково повинен бути присутній компонент, який залежить від досягнутих результатів.

Ключові слова: модель мотивації, мотивація праці, стимулювання, продуктивність праці, система Скенлона, система Раккера.

Найважливішим фактором підвищення ефективності діяльності підприємства є мотивація, адже процес його діяльності можна добре спланувати і організувати, але якщо працівники підприємства безвідповідально ставляться до своїх обов'язків і не зацікавлені особисто у вирішенні господарських проблем і завдань, то результати діяльності будуть непередбачуваними.

Мотивація праці належить до числа проблем, на вирішення яких у світовій практиці завжди звертається велика увага. Сучасна вітчизняна теорія і практика, як правило, зводиться до оплати праці, що ґрунтується на фіксованих тарифних ставках і посадових окладах, проте така позиція малоефективна. Тому при формуванні систем мотивації праці необхідно вивчати і використовувати досвід, накопичений світовою практикою.

Аналіз основних досліджень і публікацій показав, що мотивація праці цікавила і до цього часу цікавить багатьох вчених. Найбільш вагомим є здобуток зарубіжних науковців, таких, як: В.Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак Клелланд, Е.Лоулер, А. Маслоу, Л.Портер та інші.

Мета статті – проаналізувати основні моделі в країнах з розвинутою економікою, що є передумовою формування нової системи мотивації праці для вітчизняних підприємств.

З усього розмаїття моделей систем мотивації праці можна виділити як найхарактерніші: японську, американську, французьку, англійську, німецьку та шведську.

Японська модель характеризується випередженням зростання продуктивності праці відносно зростання рівня життя населення, в тому числі - рівня заробітної плати. З метою заохочення підприємницької активності держава не вживає серйозних заходів з метою контролю за майновим розшаруванням суспільства. Існування такої моделі можливе тільки при високому розвитку у всіх членів суспільства національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви заради добробуту країни.

Система стимулювання праці, порівняно з іншими промислово розвиненими країнами, в Японії дуже гнучка. Традиційно вона будується з урахуванням трьох чинників: професійної майстерності, віку і стажу роботи.

Розмір окладу робітника, інженера, керівника нижчої та середньої ланок залежно від цих факторів здійснюється за тарифною сіткою, згідно з якою визначається оклад (умовно-постійна частина заробітної плати працівника) як сума виплат за трьома розділами: за вік, за стаж роботи, за кваліфікацію і майстерність, які характеризуються категорією і розрядом.

Більшість японських компаній у політиці матеріального стимулювання використовують синтезовані системи, що поєднують елементи традиційної (вікової) і нової трудової тарифікації працівників. У синтезованій системі розмір заробітної плати визначається за чотирма показниками – вік, стаж, професійний розряд і результативність праці. Вік і стаж слугують базою для традиційної особистої ставки, а професійний розряд і результативність праці є основою для визначення розміру трудової тарифної ставки, так званої «ставки за кваліфікацію».

Таким чином, використання трудової ставки виключає можливість автоматичного зростання заробітної плати без зв'язку з підвищенням кваліфікації та трудовим внеском працівника, посилюючи тим самим мотивацію до праці, яка в цьому разі прямо залежить від результатів роботи.

Американська модель мотивації праці побудована на всьому заохоченні підприємницької активності і збагаченні найактивнішої частини населення. Модель базується на соціально-культурних особливостях нації – масовій орієнтації на досягнення особистого успіху кожного, а також високому рівні економічного добробуту.

В основі системи мотивації праці в США знаходиться оплата праці. Найбільшого поширення набули різні модифікації погодинної системи з нормованими завданнями, доповнені різноманітними формами преміювання.

Нині однією з найпоширеніших у США форм як для основних, так і для допоміжних робітників є така, що поєднує елементи відрядної і погодинної систем. У цьому випадку денний заробіток працівника визначається як добуток годинної тарифної ставки на кількість годин роботи. При невиконанні працівником денної норми в натуральному виразі роботу продовжують до виконання. Така система оплати праці не передбачає виплату премії, тому що, за твердженням

американських економістів, ці суми вже закладені у високої тарифній ставці робітника і окладі службовця. Відмінною рисою системи є простота нарахування заробітку та планування витрат на заробітну плату. Однак більшість фірм як у США, так і в інших країнах схильються до застосування систем, що поєднують оплату праці з преміюванням.

У США широко застосовуються колективні системи преміювання. Так при застосуванні системи Скенлона між адміністрацією та працівниками підприємства заздалегідь визначається норматив частки заробітної плати у загальній вартості умовно чистої продукції. У випадку прибуткової роботи підприємства і створення економії заробітної плати за рахунок досягнутої економії створюється преміальний фонд, який розподіляється наступним чином: 25% спрямовується до резервного фонду для покриття можливої перевитрати фонду заробітної плати. З решти суми 25% скеровується на преміювання адміністрації підприємства, 75% – на преміювання робітників. Премії виплачуються щомісячно за результатами минулого місяця пропорційно до трудової участі працівника на базі основної заробітної плати. У кінці року резервний фонд повністю розподіляється між працівниками підприємства. Для прикладу, використання цієї системи компанією «Мідленд-Рос» дозволило на тому ж обладнанні підвищити продуктивність праці на 16%, скоротити плінність кадрів з 36 до 2,6%, удвічі знизити кількість порушників трудової дисципліни.

При застосуванні системи Раккера премії нараховуються незалежно від одержання прибутку за минулий період. Преміальні встановлюються у певному розмірі від умовно чистої продукції: при цьому 25% фонду резервується, а решта розподіляється між робітниками та адміністрацією. На відміну від системи Скенлона, ця система не передбачає колективного обговорення розподілу премії.

Гнучкості системі надають періодичні атестації співробітників, на основі яких встановлюється рівень оплати праці на наступний період. Зарплата переглядається, як правило, у перший рік роботи кожні три місяці, після року роботи – раз на півроку чи рік.

На деяких американських підприємствах застосовується нова система оплати праці, при якій її підвищення залежить не стільки від виробітку, скільки від зростання кваліфікації і кількості освоєних професій. Після завершення навчання за однією спеціальністю робітнику присвоюється певна кількість балів. Він може отримати надбавку до зарплати, набравши відповідну суму балів. При встановленні розміру заробітної плати визначальними факторами виступають число освоєних «одиниць кваліфікації», рівень майстерності по кожній з них, кваліфікація за освоєними спеціальностями.

Основні переваги, виявлені в процесі впровадження оплати праці залежно від рівня кваліфікації, зводяться до наступного: підвищення мобільності робочої сили всередині підприємства, зростання задоволеності працею, усунення проміжних рівнів управління, скорочення загальної чисельності персоналу, в основному за рахунок робітників і майстрів. При цьому помітно поліпшуються внутрішньовиробничі відносини, підвищується якість роботи. На думку 72% опитаних робітників, у результаті впровадження на підприємствах такої системи зростає рівень виробництва, знижуються витрати і затрати праці на виготовлення одиниці продукції.

Французька модель мотивації праці характеризується великою різноманітністю

економічних інструментів, включно із стратегічним плануванням та стимулюванням конкуренції, гнучкою системою оподаткування. Характерна її особливість – включення стратегічного планування в ринковий механізм. Базисом ринкових відносин у французькій моделі є конкуренція, яка безпосередньо впливає на якість продукції, задоволення потреб населення в товарах і послугах, зменшення витрат виробництва.

У політиці оплати праці французьких фірм спостерігаються дві тенденції: індексація заробітної плати в залежності від вартості життя та індивідуалізація оплати праці. Індокси цін на споживчі товари враховуються в оплаті праці практично на всіх великих підприємствах, що відображається в колективних договорах з профспілками. Принцип індивідуалізації оплати праці у Франції здійснюється шляхом врахування рівня професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених раціоналізаторських пропозицій, рівня мобільності працівника. Застосовують три основні підходи до здійснення принципу індивідуалізації оплати праці:

1. Для кожного робочого місця, оцінюваного на основі колективної угоди, визначаються мінімальна заробітна плата і «вилка» окладів. Оцінка праці кожного працівника здійснюється щодо виконуваної роботи, а не щодо праці тих, хто зайнятий на інших робочих місцях. Критеріями трудового внеску є кількість і якість праці, а також участь у громадському житті підприємства.

2. Зарплата ділиться на дві частини: постійну, залежну від займаної посади або робочого місця, і змінну, що відображає ефективність праці. Додатково виплачуються премії за високу якість роботи, сумлінне ставлення до праці і т. д. Персонал бере активну участь в обговоренні питань оплати праці в рамках спеціальних комісій.

3. На підприємствах здійснюються такі форми індивідуалізації заробітної плати, як участь у прибутках, продаж працівникам акцій підприємства, виплата премій.

У французькій моделі становить інтерес методика оцінки праці (яка, як правило, носить багатофакторний характер) і використовувані критерії. Суть цієї методики в загальному вигляді зводиться до наступного. На підприємствах застосовується бальна оцінка ефективності праці (від 0 до 120 балів) з шістьма показниками: професійні знання, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етика виробництва, ініціативність. Персонал підприємства при цьому ділиться на 5 категорій. До вищої – першої – зараховують працівників, які набрали від 100 до 120 балів; до другої – набрали від 76 до 99 балів і т. д. Одночасно діє ряд обмежень: до першої категорії можна віднести не менше 5 і не більше 10% працівників одного підрозділу і однієї професії, до другої – від 30 до 40%, до третьої – від 35 до 45%. У разі відсутності на роботі від 3 до 5 днів на місяць надбавка скорочується на 25%, протягом 10 і більше днів – на 100 відсотків.

Перевага французької моделі мотивації праці полягає в тому, що вона надає сильного стимулюючого впливу на ефективність та якість праці, слугує фактором саморегулювання розміру фонду оплати праці. При виникненні тимчасових труднощів фонд оплати праці автоматично скорочується, в результаті чого підприємство безболісно реагує на кон'юнктурні зміни. Модель забезпечує широку поінформованість працівників про економічний стан компанії.

На сьогодні у Великобританії існує дві модифікації

системи оплати праці, що залежать від прибутку: грошова та акціонерна, яка передбачає часткову оплату у вигляді акцій. Крім того, передбачається можливість застосування системи коливання заробітної плати, що цілком залежить від прибутку фірми.

На підприємствах Великобританії участь у прибутках вводиться тоді, коли відповідно до індивідуальних або колективних угод, як додаток до встановленої зарплати регулярно виплачується відповідна частка від прибутку підприємства. Залежно від бази для обчислення суми, що розподіляється через систему участі у прибутках, розрізняють участь у прибутках, участь у чистому доході, участь в обороті або у створеній вартості, трудова пайова участь, чиста трудова участь.

Пайова участь у капіталі передбачає внесення частини особистих заощаджень працівників в обмін на акції або облігації фірми з використанням зазначених коштів на придбання основних і оборотних засобів. Пайова участь у капіталі передбачає передачу учасникам корпорації частини прибутку (доходу), у тому числі у вигляді дивідендів або відсотків, виплату допомоги або премій підприємства.

Трудова пайова участь об'єднує зазначені вище форми. Працівник підприємства отримує дохід за трьома напрямками: основна заробітна плата, частка від участі в прибутку на основі праці, частка від прибутку на основі вкладеного ним капіталу.

Практичне застосування зазначених моделей нової системи оплати праці у Великобританії показало, що дохід працівників від участі у прибутках у середньому становить 3% від базового окладу, лише в деяких фірмах він досяг 10%. Після впровадження системи участі в прибутках кількість робочих місць зросла на 13%, при цьому середня зарплата на фірмах з цією системою участі виявилась на 4% нижчою, ніж у звичайних фірмах. Разом з тим, участь у прибутках у формі розподілу акцій позитивно позначається як на компанії, так і на її службовцях, покращує їх ставлення до роботи, створює сприятливу атмосферу в фірмі, стимулює ефективнішу роботу. Внаслідок застосування системи участі можна очікувати значного підвищення продуктивності праці.

Німецька модель мотивації праці виходить з того, що в її центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Свобода в економічному сенсі означає розуміння інтересів суспільства і знаходження свого місця в системі виробництва – споживання. Але не кожен громадянин здатен працювати відповідно до вимог ринку. Ринкове господарство Німеччини називається соціальним, тому що держава створює умови для всіх громадян, зупиняє вияви несправедливості та захищає безробітних, хворих, старих та дітей. Соціальна справедливість і солідарність – неодмінні передумови суспільного консенсусу. Західні дослідники прийшли до висновку, що гармонійна комбінація із стимулювання праці і соціальних гарантій є однією з найоптимальніших моделей, коли-небудь відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує однаково як економічний добробут, так і соціальні гарантії.

Шведська модель мотивації праці відрізняється сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Починаючи з 50-х років, шведські профспілки на переговорах щодо

переукладання колективних трудових договорів проводять політику так званої солідарної заробітної плати, що ґрунтується на таких принципах: рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати.

Політика солідарної заробітної плати спрямована на вирішення низки цільових завдань. Перш за все, вона, поряд з ринковою конкуренцією, додатково стимулює процес постійного оновлення виробництва на основі останніх досягнень науки і техніки. При цьому дотримується принцип рівної оплати за рівну працю, який у шведській інтерпретації означає, що працівники різних підприємств, які мають однакову кваліфікацію і виконують аналогічну роботу, отримують однакову заробітну плату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства. Якщо, наприклад, з 10 підприємств однієї галузі 3 працюють високорентабельно, 5 – на середньому рівні, а 2 – збитково, то на будь-якому з цих підприємств робітники отримують однакову заробітну плату за однаковою працю, а саме на середньому рівні, зафіксованому в галузевій угоді.

Шведські профспілки не дозволяють господарям низкорентабельних підприємств знижувати заробітну плату нижче встановленого на переговорах щодо переукладання колективних трудових угод загального рівня. Це спонукає підприємців або модернізувати виробництво, або закрити підприємство. Таким чином, політика солідарної заробітної плати сприяє зростанню рентабельності підприємств.

Це однією характерною її особливістю є скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати. Сама система визначення єдиного рівня підвищення заробітної плати сприяє її вирівнюванню: заробітки піднімаються у низькооплачуваних і стримуються у високооплачуваних працівників. Крім того, в ході переговорів про переукладання колективних договорів профспілки, як правило, домагаються включення в них спеціальних пунктів про випереджальні темпи зростання заробітної плати у низькооплачуваних категорій персоналу. Все це створює сприятливі умови для відтворення висококваліфікованої робочої сили як у матеріальних, так і в невиробничих, інтелектуальних сферах виробництва.

У практиці розвинених економічних країн світу використовуються різні методи мотивації праці. Багато з них пов'язані з матеріальними заохочуваннями працівників. Часто використовують аналітичні системи заробітної плати, особливість яких – диференційована оцінка в балах ступеня складності праці з урахуванням кваліфікації працівників, фізичних зусиль, умов праці та інше. При цьому змінна частина заробітної плати, яка виступає у формі винагороди за підвищення якості продукції, підвищення продуктивності праці, економію сировини, складає до третини оплати. Використовують різноманітні форми участі працівників у розподілі прибутку. Для вирішення виробничих завдань формується коло працівників залежно від їх внеску, у тому числі - і в підвищення продуктивності праці.

Проаналізувавши вищенаведені моделі мотивації праці зарубіжних країн, можемо сказати, що нашій державі необхідно вивчати і застосувати один з найуспішніших підходів, що сприятиме покращенню стимулювання та умов праці персоналу і підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Список літератури

1. Про оплату праці : закон України: Затв. ВРУ від 24.03.1996 р. № 108/95-ВР (зі змінами та доповненнями)// Дебет-Кредит. – 2000. №27.
2. Грішнова О. А. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності / О. А. Грішнова, О. О. Наумова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – Т. 2. Управління персоналом в організаціях. – К.: КНЕУ, 2005. - 435 с.
3. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К., Кондор. – 2003. – 296 с.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
5. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 528 с.
6. Щекин Г. В. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента / Г. В. Щекин. – К. :1999. – 306 с.
7. Смолоник П. В. Управление процессом подбора персонала / П. В. Смолоник // Персонал. – 2000. – № 4. – С. 35

РЕЗЮМЕ

Краснюкова Светлана

Сравнительный анализ мотивации труда в предприятиях зарубежных стран

Изучаются различные методы мотивации труда, проверенные практикой зарубежных стран и подтверждены улучшением условий труда работников и повышением эффективности деятельности предприятия. Потому что оплата труда является мотивирующим фактором, только если она непосредственно связана с итогами труда. Работники должны быть уверены в наличии устойчивой связи между материальным вознаграждением и своим трудом. Как показало изучение различных моделей мотивации, в оплате труда обязательно должен присутствовать компонент, который зависит от достигнутых результатов.

RESUME

Krasnyukova Svitlana

Comparative analysis of motivation of labor enterprises in foreign countries

There have been studied various methods of motivation of labor, proven by practices of foreign countries and supported by improved labor conditions and increasing the efficiency of the enterprise. It is shown that the wage is a motivation factor in case if it is connected with the results of work. As the study of different models of motivation shows, as for the wage there must involved a component that depends on the achieved results.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

В статье исследуются существующие в настоящее время проблемы налогового контроля в РФ. Создана классификация обозначенных проблем, намечены пути их решения. Помимо этого, были оценены перспективные варианты развития проблем государственного контроля налоговых правонарушений с учетом тенденций развития налоговых отношений.

Ключевые слова: налоговый контроль, проблемы налогового контроля, необоснованная налоговая выгода, налоговая культура.

Налоговая система Российской Федерации на современном этапе своего развития представляет собой сформированную систему налоговых правоотношений, присущих государству с рыночной экономикой. Основные параметры ее устройства соответствуют общепринятым в мировой практике критериям и учитывают особенности российской экономики. В настоящее время одной из ключевых задач Правительства РФ в среднесрочной перспективе является повышение уровня доходов консолидированного бюджета. Достижение указанного результата, в первую очередь, связано с развитием государственного налогового контроля в рамках задачи повышения эффективности налоговой системы. В связи с этим, первоочередной задачей органов государственной власти РФ в области налогов и сборов является преодоление имеющихся на данном этапе проблем и совершенствование существующих процедур и методов контроля за исполнением налогоплательщиками обязанности по уплате налогов и сборов.

В настоящее время в России накоплен достаточно значительный опыт проведения налогово-контрольных мероприятий, а применяемые механизмы отличаются постоянством используемых форм и методов. Между тем, потенциал для увеличения собираемости налогов за счет улучшения эффективности контрольных мероприятий в России находится на достаточно высоком уровне.

Одним из вариантов повышения доходов бюджета является разрешение имеющихся проблем и противоречий в реализации налогового контроля.

В связи с изложенным, автором была поставлена цель изучения имеющихся на современном этапе развития налоговой системы РФ проблем. Основными задачами исследования стали: выявление существующих проблем налогового контроля в РФ; анализ проблем, которые могут возникнуть в перспективе развития налоговых отношений в РФ.

Решение поставленных задач позволит не только выявить общие тенденции в развитии проблем, присущих налоговому контролю в РФ на современном этапе, но и определить их перспективные варианты с учетом тенденций развития налоговых отношений. Это позволит систематизировать имеющуюся информацию о проблемных аспектах государственного контроля налоговых правонарушений, и разработать проект

превентивных мероприятий по их преодолению.

Анализ исследований современных ученых показал наличие нескольких групп проблем налогового контроля в РФ.

Многие авторы отмечают, что причина недостаточной эффективности мероприятий налогового контроля вызвана, в первую очередь, нечеткой регламентацией его процедур. Данной позиции придерживаются Е. В. Алтухова, О. В. Гордеева, А. Г. Иванов, М. Ю. Орлов, В. В. Сашичев, Т. Н. Трошкина, А. А. Ялбулганов и др. [8, С. 10; 14; 11; 4; 19; 1].

Вышеуказанное мнение обусловлено, в том числе, следующими обстоятельствами. Основной формой налогового контроля в РФ выступают налоговые проверки. При этом камеральными налоговыми проверками охватываются все налогоплательщики, представляющие налоговые декларации в налоговые органы, что подчеркивает особую важность данной формы налогового контроля. Между тем налоговым законодательством РФ определены лишь общие правила и процедуры проведения камеральной налоговой проверки. Нередко на практике налогоплательщики сталкиваются с ситуациями, не регламентированными на федеральном уровне. Например, о последствиях проведения налоговыми органами камеральной налоговой проверки за пределами срока, установленного законом. Неурегулированность подобных вопросов на законодательном уровне приводит к необходимости обращения налогоплательщиков в судебные органы, изложение позиции Финансового ведомства в письмах и приказах в целях формирования позиции государства в спорной ситуации.

Исследуя динамику количества налоговых споров, рассматриваемых арбитражными судами РФ, связанных с вопросами применения налогового законодательства, необходимо отметить высокий показатель ежегодно рассматриваемых дел данной категории – не менее 90 000 дел в год.

Между тем решение описанной выше проблемы за счет формирования правоприменительной практики имеет высокие издержки реализации – отвлечение трудовых ресурсов, значительные временные затраты, неоднозначность позиций разных ведомств. Данный фактор затрудняет четкое восприятие налогоплательщиками норм Налогового кодекса РФ и делает этот процесс не только финансово и трудоемким,

но и длительным во времени.

В корреспонденции с описанной проблемой прослеживается наличие коллизий между нормами налогового права и нормами иных отраслей права.

Часть авторов считают, что правовые коллизии отражают внутренний цикл развития права и являются источником для правового регулирования общественных отношений. Подобной позиции придерживается, например, Тихомиров А. Ю. [21, с. 4]. Вторая группа ученых придерживается точки зрения, согласно которой юридические коллизии, отражая противоречия между нормами права, порождают трудности в процессе правореализации [3, с. 11; 2, с. 19].

Полагаем, что юридические коллизии являются атрибутом несовершенного законодательства, затрудняют формирование правоприменительной практики. Кроме того, считаем обоснованным мнение Старых Ю. В., в соответствии с которым коллизии в налоговом правоприменении – это источник негативного и недопустимого усмотрения [20, с. 58].

В Российской Федерации проблема наличия в налоговом законодательстве коллизий решается одновременно с развитием правоприменительной практики и правовой системы путем внесения соответствующих изменений в законодательные акты.

Исходя из сущности налоговых отношений – а, именно, особой сложности последних, очевидно, что коллизии – неотъемлемая часть правовой системы любого государства. Их наличие является не столько технико-юридическим изъяном, сколько естественным фактором, отражающим противоречивость и сложность системы общественных отношений. В связи с этим, считаем, что решение проблемы правовых коллизий в налоговом законодательстве во многом зависит от обоснованности, логичности и последовательности государственной политики, развития правовых институтов и общественных отношений. Данное обстоятельство свидетельствует о наличии широкого круга возможностей для совершенствования налогового законодательства РФ.

Одной из ключевых проблем государственного контроля налоговых правонарушений, ставшей, в том числе, причиной увеличения количества налоговых споров, рассматриваемых арбитражными судами, является проблема необходимости оценки добросовестности и разумности налогоплательщика, порождающая высокую долю субъективности в налоговом контроле.

Применительно к налогоплательщику характеристика «добросовестный» впервые была применена Конституционным Судом РФ в Постановлении № 24-П от 12 октября 1998 г., в котором указано, что «повторное взыскание с добросовестного налогоплательщика не поступивших в бюджет налогов нарушает конституционные гарантии частной собственности» [17]. Таким образом, на федеральном уровне власти была установлена определенная степень усмотрения налоговых органов при оценке финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. Результатом подобного подхода стало резкое увеличение количества налоговых споров, рассматриваемых арбитражными судами РФ, в которых исследовался вопрос о добросовестности налогоплательщика [18, с. 44]. Как обоснованно отмечает А. А. Костин, формирование критериев добросовестности и ее оценка во многом зависит от складывающейся судебной-арбитражной практики, а

также от конкретного состава суда, индивидуального правосознания каждого судьи в отдельности, поскольку при разрешении подобной категории дел приходится оперировать субъективными оценочными понятиями [12].

Существование неопределенных критериев в налоговом контроле отрицательно оценивается и многими авторами, например, Т. Г. Дауровой, Д. М. Щекиным, А. Умновым, В. Г. Пансковым [5; 16; 25, с. 83;].

На наш взгляд, данная проблема является центральной в системе налогового контроля, требующей обязательной регламентации законодательством. Считаем, что налоговые нормы должны быть максимально определенными, поскольку только в таком случае будет обеспечиваться их правильное понимание и применение как налогоплательщиками, так и органами государственной власти. При этом полагаем, что добросовестность налогоплательщика должна выражать общую концепцию развития налогового права.

Одной из основных психологических проблем налогового контроля в РФ с самого начала его становления и развития является низкий уровень культуры уплаты налогов и сборов. Указанное обстоятельство нашло отражение в работах многих авторов – О. В. Трушиной, Е. В. Шередко, В. Н. Симина, Н. П. Купрещенко, Е. П. Зобовой и др. [7; 13; 22; 23]. Подобное положение обусловлено различным отношением налогоплательщиков к закрепленным Конституцией РФ правам и обязанностям граждан РФ. Установленная статьей 57 Конституции РФ обязанность каждого платить законно установленные налоги и сборы не воспринимается в качестве источника для осуществления государством своих функций и задач, в том числе по реализации государственных социальных программ, обеспечению исполнения конституционных прав граждан на достойное жилье, бесплатное образование, качественную медицину и т. д. Уплата налогов, чаще всего, воспринимается как отчуждение собственного имущества в пользу неопределенного субъекта [23]. В связи с этим, между налогоплательщиком и государством возникает конфронтация, основанная на конфликте интересов, негативно отражающаяся на уровне налоговых доходов бюджета.

С другой стороны, проблема психологии налоговых отношений отражается также и на работе налоговых органов при осуществлении ими мероприятий налогового контроля. Речь идет об определенных планах доначисления налогов и сборов, которые формируются перед каждой налоговой проверкой. Данное обстоятельство отрицательно сказывается на качестве контрольных мероприятий в области налогообложения. Это выражается, во-первых, в искажении роли и назначении налоговых органов в системе налоговых отношений, а во-вторых, в ухудшении качества контрольных мероприятий.

Таким образом, поскольку проблема психологии налоговых отношений имеет глубокий внутриличностный уровень, ее решение растянуто во времени и во многом зависит от комплексного подхода в ее преодолении.

Рассматривая перспективные проблемы, которые могут возникнуть вследствие развития налоговых отношений, необходимо отметить следующее. Одним из ключевых направлений налоговой политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов является

стимулирование инновационной активности. В связи с этим, налоговая политика в среднесрочной перспективе ориентирована на поддержку инноваций во всех отраслях экономики. При этом роль налоговой системы в данном процессе состоит как в создании условий для спроса на инновационную продукцию, так и в создании благоприятных условий для развития и расширения деятельности налогоплательщиков, направленной на внедрение в производственные процессы результатов научных исследований и опытно-конструкторских работ, приводящих к увеличению производительности труда.

Анализируя планы Министерства финансов РФ по достижению запланированных целей, необходимо отметить, что реализация указанных задач планируется не путем введения налоговых льгот, а путем корректировки механизма налогообложения, настройке налоговой системы с учетом современных вызовов, а также потребностей инновационных предприятий. Фактически речь идет об уточнении налогообложения сделок с интеллектуальной собственностью и некоторыми видами имущества, упрощении процедур администрирования налогов, в том числе при экспорте, изменении подходов к налоговому администрированию в целом [15].

Очевидно, что в ближайшей перспективе будет необходима экстраполяция методов налогового контроля на инновационную сферу деятельности налогоплательщиков. При этом на наш взгляд, в системе налогового контроля возникает новая для этого вида деятельности проблема необходимости проведения качественных контрольных мероприятий в сжатые сроки. Данное обстоятельство приведет к необходимости мобильного и эффективного осуществления контрольных мероприятий в минимальные сроки и с использованием максимально эффективных методов контрольной деятельности, что в настоящее время является для налоговых органов достаточно проблематичным.

Таким образом, на современном этапе развития системы налогового контроля необходимо отметить существование группы проблем, которые на наш взгляд, можно систематизировать на два уровня – внутренние и внешние. При этом, в качестве внутренних проблем выступает проблема психологии налоговых отношений, актуальная как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков. Внешние проблемы, в свою очередь, складываются из объективных обстоятельств, куда входят технико-юридические проблемы - наличие правовых коллизий в нормах налогового права и в нормах иных отраслей права; недостаточно четкая регламентация контрольных мероприятий, а также субъективных проблем. Последние включают в себя проблему необходимости использования личностных оценочных критериев при проведении контрольных мероприятий, что приводит к большой доле усмотрения государственных служащих контролирующих органов. Что касается возможных проблем, которые могут возникнуть в системе налогового контроля в связи с ориентиром российской экономики на поддержку инновационной активности, то необходимо отметить проблему сокращения сроков реализации контрольных мероприятий при условии качественного проведения последних.

Решение данных проблем является важным и необходимым этапом для достижения цели прозрачной и эффективной налоговой системы, обеспечивающей поступления налоговых доходов в бюджеты с

максимальным соблюдением прав и интересов налогоплательщиков. Формирование мероприятий по преодолению изложенных выше проблем должно носить комплексный характер, учитывающий специфику российских условий и длительные промежутки времени для их реализации.

Список литературы

1. Алтухова, Е. В. Эффективность правового регулирования мероприятий налогового контроля в отношении налогоплательщиков - взаимозависимых лиц [Текст] / Е. В. Алтухова // *Налоговый вестник*. - 2009. - N 2. - Справочная правовая система Консультант Плюс.
2. Борискова, И.В. Юридические коллизии, власть и правопорядок: их соотношение [Текст] / И. В. Борискова // *Всероссийская науч.-практ. конференция «Современные проблемы борьбы с преступностью»: Сборник материалов*. Ч. 1. - Воронеж. - 2003. - С. 19.
3. Бужков, А.Ю. Юридические коллизии и способы их устранения: Автореф. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1999. С. 11;
4. Гордеева, О. В. К вопросу о совершенствовании системы управления налогообложением [Текст] / О. В. Гордеева // *Налоги и налогообложение*. - 2007. - N 3. - Справочная правовая система Консультант Плюс;
5. Даурова, Т. Г. Эволюция российского антимонопольного законодательства [Текст] / Т. Г. Даурова // *Законодательство и экономика*. - 2004. - N 1 - Справочная правовая система Консультант Плюс;
6. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности на 2011 - 2013 гг. [Электронный ресурс] / *Официальный сайт Министерства финансов РФ*. - Режим удаленного доступа: <http://minfin.ru/ru/>
7. Зобова, Е. П. Новые критерии уголовной ответственности за налоговые преступления [Текст] / Е. П. Зобова // *Налоговая проверка*. 2010. - № 2. С. 7 - 16. - Справочная правовая система Консультант Плюс;
8. Иванов, А. Г. Порядок исчисления средней заработной платы. Учет нематериальных активов [Текст] / А. Г. Иванов // *Налоги и финансовое право*. 2008. N 6. С. 10 - 214. - Справочная правовая система Консультант Плюс;
9. Интервью М. Мишустина газете «Ведомости». Российский налоговый портал. - Режим удаленного доступа: <http://taxpravo.ru/analitika/statya-123169>
10. Информационный портал сообщества специалистов по налогообложению [Электронный ресурс]. Режим удаленного доступа: <http://www.n-kodeks.ru/news/jurisdiction/1036/29413/>
11. Комментарий к части второй Налогового кодекса РФ (поглавный) [Текст] / под ред. А. А. Ялбулганова, Т. Н. Трошкиной. - Справочная правовая система Консультант Плюс;
12. Костин, А. А. Критерии недобросовестности налогоплательщика [Текст] / А. А. Костин // *Аудиторские ведомости*. - 2002. - N 8. - Справочная правовая система Консультант Плюс.
13. Купрещенко, Н. П. Налоговая преступность как фактор теневой экономики [Текст] / Н. П. Купрещенко // *Налоги (журнал)*. - 2008. - N 3(2). - Справочная правовая система Консультант Плюс;
14. Орлов, М. Ю. Проблемы налогового контроля на современном этапе налоговой реформы [Текст] / М. Ю. Орлов // *Ваш налоговый адвокат*. 2005. - N 1. - Справочная правовая система Консультант Плюс;
15. Основные направления бюджетной политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов [Электронный ресурс] / *Официальный сайт Министерства Финансов РФ*. - Режим удаленного доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
16. Пансков, В. Г. О некоторых спорных решениях Конституционного Суда Российской Федерации [Текст] / В. Г. Пансков // *Налоговый вестник*. - 2001. - №10.
17. Постановление Конституционного Суда РФ от 12.10.1998 N 24-П [Текст] // *Вестник Конституционного Суда РФ*. 1999. - № 1. - Справочная правовая система Консультант Плюс.
18. Савсерис, С. В. Категория «недобросовестность» в налоговом праве [Текст] / С. В. Савсерис. - М.: Статут. -

2007. - 191 с.

19. Сашичев, В. В. Изменения в части первой Налогового кодекса: новое в налоговом администрировании [Текст] / В. В. Сашичев // *Налоговая политика и практика*. - 2006. - № 9. - Справочная правовая система Консультант Плюс;
20. Старых, Ю.В. Усмотрение в налоговом правоприменении [Текст] / под ред. М.В. Карасевой. - М.: Юриспруденция. - 2007. - 176 с.
21. Тихомиров, Ю. А. Юридическая коллизия: власть и порядок [Текст] / Ю.А. Тихомиров // *Государство и право*. - 1994. - № 1. - С. 4.
22. Турчина, О. В. Проблемы повышения эффективности налогового контроля России [Текст] / О. В. Турчина // *Налоги*. 2010. - № 4. - С. 3 – 6. - Справочная правовая система Консультант Плюс;
23. Шерздеко, Е. В., Симин, В.Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, способы и средства пресечения [Текст] / Е. В. Шерздеко, В.Н. Симин // *Финансовое право*. - 2009. - № 1. - Справочная правовая система Консультант Плюс.
24. Шмаков, А. Г. Некоторые особенности развития налогового законодательства [Текст] / А.Г. Шмаков // *Юрист*. - 1998. - № 2. - С. 12.
25. Щекин, Д. М. Юридические презумпции в налоговом праве [Текст]: Учебное пособие. М.: МЗ-Пресс. - 2002. - С. 83.

РЕЗЮМЕ

Кузулгуртова Аделіна

Сучасні проблеми реалізації податкового контролю в РФ

У статті досліджуються існуючі в даний час проблеми податкового контролю в РФ. Створена класифікація позначених проблем, намічені шляхи їх вирішення. Крім цього, були оцінені перспективні варіанти розвитку проблем державного контролю податкових правопорушень з урахуванням тенденцій розвитку податкових відносин.

RESUME

Kuzulgartova Adelina

Current problems of the implementation of fiscal control in the Russian Federation

This article investigates the currently existing problems of fiscal control in the Russian Federation. There has been created a classification of the mentioned problems. The ways of their solving have been proposed. The perspective options of the development of the problems of state control of tax violations, taking into account trends in tax relations, have been evaluated.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОЦІНКА АКЦІОНЕРНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ ДОДАНОЇ ТА ЧИСТОЇ ТЕПЕРІШНЬОЇ ВАРТОСТІ

Обґрунтовано поняття акціонерної вартості як основного критерію оцінки діяльності підприємств. Досліджено сучасні підходи у проведенні аналізу ефективності використання залученого капіталу із застосуванням доданої та теперішньої вартості.

Ключові слова: акціонерна вартість, економічна додана вартість, чиста теперішня вартість.

Досвід функціонування підприємств із акціонерним капіталом засвідчує необхідність розроблення системи аналітичних показників, що дають можливість проаналізувати ефективність залучених інвестицій. Очевидним є те, що такий аналіз може бути корисним не тільки для власників підприємства, але й для потенційних інвесторів, котрі мають можливість вибору вкладення капіталу в різні інвестиційні проекти. При цьому зростання (зміна) вартості підприємств є нічим іншим, як загальним критерієм оцінки ефективності його функціонування. За цих умов результати аналізу об'єктивно необхідні при прийнятті наступних стратегічних управлінських рішень:

- звуження чи розширення інвестування шляхом акціонування;
- формування адекватної структури власного та залученого капіталу;
- продаж чи придбання нових підприємств;
- забезпечення реорганізаційних процесів на підприємстві з огляду на інвестиційний клімат.

Останніми роками в економічній літературі досить часто зустрічається критична оцінка наявних фінансових показників ефективності використання інвестицій, які здебільшого досить важко уніфікувати стосовно акціонерного капіталу чи акціонерної вартості підприємства. Ця критика в першу чергу зосереджена на ретроспективній залежності такого роду аналізу та заангажованості у використанні широкого переліку інструментарію бухгалтерського обліку та звітності.

Серед науковців, які досліджували додану вартість та ефективність оцінки капіталовкладень чи фінансової діяльності підприємств загалом, з точки зору згаданих показників, заслуговують на увагу розробки Дж. Деардена, К. Друрі, Р. С. Каплана, Д. П. Нортон, Б. С. Чакроварти та інших. У більшості наукових праць згаданих вчених основний акцент робиться на теоретичному обґрунтуванні сутності та змісту показників доданої вартості, ефективності використання капіталовкладень чи оптимальної структури капіталу підприємства.

Методичними рекомендаціями практичного характеру наповнені наукові праці К. Друрі, які повною мірою дають можливість зрозуміти природу та інтегральну цілісність досліджуваних нами показників доданої та чистої теперішньої вартості.

У вітчизняній літературі відчувається дефіцит такого роду наукових праць, а аналіз наявних дозволяє стверджувати, що вони спрямовані на опис загальних

методик, а це підкреслює актуальність такого дослідження.

Показники економічної доданої вартості, зокрема, у своїх дисертаційних дослідженнях використовували такі українські науковці, як К. Ілляшенко та В. Прядко. Вони відводять йому роль узагальнюючого в системі інструментарію управління, орієнтованого на зростання акціонерної вартості.

Заслужовують на увагу праці О. Лаврик, Т. Ландіни, Л. Мельничука, Л. Пана, І. Серединської, В. Шевчук, у яких увага зосереджується на природі та сутності застосування показників доданої вартості. При цьому розкривається не тільки зміст, але й даються певні методичні рекомендації щодо практичного використання.

Метою статті є дослідження сучасних підходів до аналізу ефективності залучення капіталу, зокрема з точки зору оцінки акціонерної вартості підприємства, та використання на цій основі показників доданої вартості (EVA®) та чистої теперішньої вартості (NPV). До завдань роботи входить також вивчення факторів впливу на формування акціонерної вартості та загалом цілісної системи критеріїв, що перебувають у взаємозв'язку із вартістю підприємства.

Збільшення вартості підприємств є чи не основною стратегічною ціллю його власників чи інвесторів, а бажання збільшення акціонерної вартості, що сприяє зростанню доходів акціонерів, – вирішальний елемент у прийнятті управлінських рішень.

У загальній інтерпретації акціонерна вартість - це сумарна вартість підприємства за мінусом ринкової вартості позичкового капіталу. З точки зору моделі економічного прибутку протягом операційного періоду компанія (підприємство) додає вартість у тому випадку, якщо прибутковий на інвестований капітал перевищує витрати на його залучення, тобто мова йде про поняття доданої вартості, яка характеризується в сучасному розумінні показником EVA.

Власне, стає очевидним той факт, що величина прибутку не завжди якісно характеризує діяльність підприємства, хоча б через те, що на його розрахунок можна вплинути різними підходами, задекларованими в обліковій політиці. А тому постає необхідність появи нового базового критерію оцінки, яким і виступає додана вартість.

EVA не є абсолютно новим показником. Вже протягом багатьох років була відома концепція залишкового доходу, але лише останнім часом бізнес почав переходити від менеджменту прибутків до

менеджменту вартості, і показник EVA лише полегшив цей процес [8, с. 410-416].

Природа EVA як показника оцінки величини доданої вартості, який зареєструвала як свій товарний знак консалтингова фірма Stern Stewart, лежить у площині капіталізації витрат (інвестицій) та формуванні при цьому економічної доданої вартості (economic value added – EVA). Особливістю його є те, що він піддається суттєвому коригуванню з точки зору облікових даних економічного прибутку та вартості активів. Крім того, зважаючи на те, що акціонерна вартість дорівнює сумарній вартості підприємства за мінусом ринкової вартості позичкового капіталу, а ринкова вартість підприємства – це сума інвестованого капіталу та доданої вартості майбутніх періодів, приведена до теперішнього моменту часу, можна стверджувати, що саме EVA є узагальнюючим показником ефективності акціонерного капіталу.

У практиці показник EVA розраховується таким чином:

*EVA = (прибуток від звичайної діяльності – бухгалтерські коректування) – інвестований у підприємство капітал**
*середньозважена вартість капіталу

або

$$EVA = (ROA - WACC) \times CE, \quad (1)$$

де EVA – економічна додана вартість, грн;
ROA – рентабельність активів, %;
WACC – середньозважена вартість капіталу, %;
CE – величина сукупного капіталу, грн.
Ця формула деталізується наступним чином:

$$ROA = \frac{PAT}{TA} \times 100\% \quad (2)$$

де PAT – чистий прибуток;
TA – середньорічна вартість сукупного капіталу (підсумок балансу).

Розрізняють вартість капіталу після оподаткування, яку можна розрахувати таким чином:

$$WACC = \left[\frac{D}{V} \times (1 - T_c) r_{debt} \right] - \left(\frac{E}{V} r_{equity} \right) \quad (3)$$

де D – вартість залученого капіталу;
V – загальна вартість підприємства;
T_c – ставка податку на прибуток;
r_{debt} – ставка доходу, якої потребують кредитори;
r_{equity} – ставка доходу, якої потребують акціонери;
E – вартість власного капіталу.

Загальну економіко-математичну модель максимізації економічної доданої вартості можна описати в наступному:

$$EVA = (ROA - WACC) \times CE \Rightarrow \max, \quad (4)$$

$$\begin{cases} ROA \rightarrow \max \\ WACC \rightarrow \min \end{cases} \leftrightarrow \begin{cases} PAT \rightarrow \max \\ E \rightarrow \max \\ D \rightarrow \min \end{cases} \quad (5)$$

Особливість появи такого стибу нових засобів оцінки вартості й ефективності діяльності підприємств

характеризується існуванням розриву між ринковою і обліковою вартостями активів, які містить бухгалтерський баланс. Адже офіційна бухгалтерська звітність з погляду інвесторів є корисним джерелом інформації тоді, коли балансова вартість активів хоча б приблизно корелює з ринковою вартістю. Існування такої розбіжності можна пояснити збільшенням ролі нематеріальних активів, які, власне, і намагається врахувати методика розрахунку EVA. Зокрема у показнику EVA враховується вартість власного капіталу, тоді як бухгалтерський прибуток визначається без урахування такої величини.

Природа власного капіталу має свою вартість, оскільки кошти акціонерів могли бути інвестовані у будь-які інші доходні активи. Акціонери поступаються можливістю інвестувати кошти в інші активи, коли вони надають капітал фірмі. Доходність, яку вони можуть отримати будь-де по інвестиціях з аналогічним ризиком, і є вартістю власного капіталу. Ця вартість, як зазначають зарубіжні фахівці, є альтернативною вартістю, а не бухгалтерською, проте це ніяк не принижує її реалістичність [6, с. 47-49].

Слід зазначити, що ряд авторитетних досліджень, проведених компаніями McKinsey&Co, KPMG, BCG, Stern Stewart&Co (самими авторами EVA), обґрунтовують закономірність, відповідно до якої зростання показника EVA не має досить чіткого зв'язку з вартістю бізнесу. Часто при підвищенні EVA акції ростуть або дуже низькими темпами, або навіть падають у ціні. Очевидно, що на акціонерну вартість підприємства має вплив низка факторів, які не підлягають математично-логічному втіленню, зокрема психологічні мотивації чи суб'єктивні переконання. А тому справедливою є думка про те, що показник EVA не може слугувати єдиною правильною основою для ухвалення стратегічних рішень [3].

Незважаючи на існування гострої критики, все ж таки система розрахунку показника EVA носить ґрунтовне інформативне навантаження, хоча б через його інтегральну спрямованість, а це хороша альтернатива пояснення управлінської поведінки. Постійна позитивна величина показника EVA свідчить про збільшення вартості компанії, тоді як негативна – про її зниження. В основу цих розрахунків закладений принцип перевищення операційного прибутку над вартістю капіталу [7].

За допомогою виділення складових EVA можна сформулювати дерево цілей підприємства, виявивши фактори, які сприяють зростанню або зменшенню величини показника (рис. 1).

Очевидним є формування трьох шляхів підвищення показника EVA, що реалізуються наступним чином (рис. 2).

Поряд із показником EVA для оцінки діяльності як компанії загалом, так і її окремих проектів може використовуватись показник чистої теперішньої вартості (net present value – NPV). Власне, природа цього показника щільно пов'язана із можливістю зіставлення теперішньої вартості чистих грошових надходжень та витрат на початкові інвестиції проекту капіталовкладень. У результаті, якщо норма дохідності для інвестиційного проекту є більшою за дохід від еквівалентного вкладення коштів у цінні папери, NPV буде позитивним, а якщо норма дохідності буде нижчою, NPV – від'ємним. Очевидним є те, що позитивне значення NPV говорить про доцільність здійснення капіталовкладень у той чи інший проект.

Як відомо, показник NPV розраховується за



Рис. 1. Елементи впливу на показник EVA

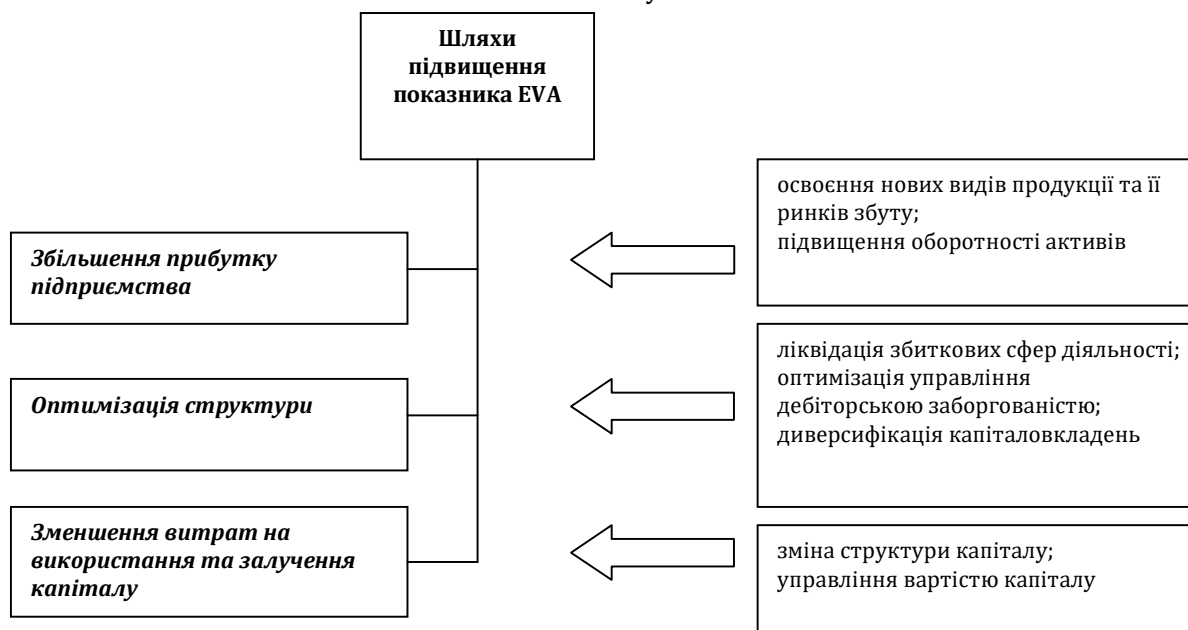


Рис. 2. Шляхи підвищення рівня показника EVA

наступною формулою:

$$NPV = \frac{FV_1}{1+r} + \frac{FV_2}{(1+r)^2} + \frac{FV_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{FV_n}{(1+r)^n} - I_0 \quad (6)$$

де I – інвестиційні витрати;

FV_n – майбутня вартість грошових потоків, які будуть отримані в роки від 1 до n ;

r – ставка відсотка (норма прибутку), який можна отримати на еквівалентні за ризиком цінні папери на фінансовому ринку).

Для наочності розглянемо уявний приклад інвестиційного проекту, доцільність якого обґрунтуємо розрахунком двох показників EVA та NPV. Передбачається, що ці два методи своїми результатами мають ідентично охарактеризувати ринкову вартість підприємства (інвестиційну привабливість капіталовкладень).

Приклад. Реалізація інвестиційного проекту

розрахована на чотири роки. Загальна сума інвестицій складає 900 тис. грн., які підприємство отримує шляхом надходження основних засобів на суму 750 тис. грн. та поповнення обігових коштів – 150 тис. грн. Амортизація основних засобів нараховується за методом зменшення залишкової вартості (20% за рік), а їх продаж наприкінці проекту відбудеться за залишковою вартістю. Припускається, що за незмінних умов середньозважена вартість капіталу складає 6 % річних, витрати виробництва – 230 тис. грн., а виручка від реалізації продукції – 380 тис. грн. кожного періоду, а підприємство сплачує 17% податок на прибуток.

Наступні розрахунки подаються у табл. 1.

На підставі розрахунків можна зробити висновок, що при вказаних умовах та обмеженнях інвестиційний проект є досить перспективним, що підтверджується величиною теперішньої доданої вартості та показником EVA. Суттєвим є те, що величини згаданих показників

Таблиця 1. Розрахунок показника EVA та NPV

№ п/п	Назва показників, тис. грн.	Методика розрахунку показника	Періоди діяльності підприємства				
			0	1	2	3	4
1	Залучені інвестиції:		900				
2	в основні засоби		750				
3	в оборотні кошти		150				
4	Сума амортизаційних відрахувань			125	120	96	76,8
5	Розрахована залишкова вартість основних засобів			625	600	480	384
6	Очікувана виручка від реалізації продукції			380	380	380	380
7	Сума капіталу підприємства	(ряд.7 – ряд.4)		750	625	505	409
8	Середньозважена вартість капіталу (WACC), % річних			0,06	0,06	0,06	0,06
9	Вартість капіталу	(ряд.8×ряд.7)		45	37,5	30,3	24,54
10	Грошові кошти та залишкова вартість основних засобів, що залишиться після реалізації проекту	(900 тис. грн.- сум.ряд.4)					332,2
11	Прогнозовані виробничі та невиробничі витрати підприємства			230	230	230	230
12	Отриманий прибуток до оподаткування	(ряд.6- ряд.11- ряд.4)		25	30	54	73,2
13	Податок на прибуток	(ряд.12×0,17)		4,25	5,1	9,18	12,44
14	Нерозподілений прибуток	(ряд.12- ряд.13)		20,75	24,9	44,82	60,75
15	Грошовий потік після оподаткування	(ряд. 4+ ряд.14)		145,75	144,9	140,82	469,75
16	Дисконтований грошовий потік			137,5	128,96	118,23	372,09
17	Економічна додана вартість EVA	(ряд.14-ряд.9)		-24,25	-12,6	14,52	36,216
18	Дисконтована економічна додана вартість			-22,87	-11,21	12,19	28,6864
19	Сукупна дисконтована економічна додана вартість		6,78				6
20	Чиста теперішня вартість (NPV)	(сум. ряд.16- ряд.2)	6,78				

практично ідентичні, що говорить про єдиний підхід та методологічну спорідненість у їх обчисленні.

Загалом на основі наведеного прикладу викреслюються чітка модель оцінки інвестиційних проектів та акціонерної вартості підприємств.

Характерним є те, що при формуванні акціонерної вартості суттєву роль відіграє вартість капіталу – чим вона вища, тим важче сформувавши ефективну додану вартість та забезпечити ліквідність вкладених інвестицій. Враховуючи сучасні вітчизняні ставки за кредитні ресурси у 20% та низьку рентабельність виробництва, стає очевидним, що основними перспективними шляхами залучення альтернативних джерел фінансування для українських підприємств є самофінансування та акціонування.

Окрім вартості капіталу, не менш важливими фактором при оцінці доданої вартості є коригування структури грошових потоків з боку бухгалтерського обліку, у цьому випадку мова йде про адекватне відображення витрат та доходів підприємства та вибір оптимального способу нарахування амортизації основних засобів. А тому при проведенні такого роду аналізу слід звернути увагу на вивчення принципів облікової політики, що функціонує на тому чи іншому підприємстві.

Загалом методика оцінки акціонерної вартості підприємств чи інвестиційних проектів, яка спирається на додану вартість та теперішню вартість, є цілком

обґрунтованою та досить зручною у використанні. З урахуванням цілої низки чинників та факторів, така оцінка може слугувати вагомим аргументом у прийнятті важливих управлінських рішень в інвестиційній сфері.

Список літератури

1. Головач А. Л. Методичні засади оцінки вартості бізнесу / А. Л. Головач // Наукові записки [Текст]. – 2003. – Т. 21: Економічні науки. – С. 69-76.
2. Лаврик О. Є. Концепції ABC і EVA [Електронний ресурс] / О. Є. Лаврик. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/102/35/>.
3. Міщенко В. А. Сучасна концепція збалансованої доданої вартості [Текст]. – 2003. – Т. 21: Економічні науки. [Електронний ресурс] / В. А. Міщенко, О. В. Мозенков. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/102/35/>.
4. Пан Л. В. Збалансована система показників як інструмент ефективного управління стратегією підприємства [Текст] / Л. В. Пан // Наукові записки. – 2003. – Т. 21: Економічні науки.
5. Расчет ставки дисконтирования // Финансовый директор. – 2003. – №4. – С. 87-96.
6. Brigham, E. F. Financial Management / Eugene F. Brigham, Louis C. Gapenski, Michael C. Ehrhardt. – Ninth Edition. – Harcourt College Publishers, 1999. – P.
7. Dodd J. L. Economic Value Added (EVA) / James L. Dodd, Shimin Chen // Arkansas Business and Economic Review. – (Winter 1997). – pp. 1-8. (8).
8. Ross, St. A. Fundamentals of Corporate Finance / Stephen A. Ross,

Randolph W. Westerfield, Bradford P. Jordan. – McGraw-Hill Companies, Inc., 1998. – P.

9. Stewart, G. B. *The Quest for Value: A Guide for Senior Managers* // Harper Business, New York (1991) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial.htm>.
10. Young S. David *VA and Value Based Management: A Practical Guide to Implementation* / David S. Young, Stephen O'Byrne F. – Published by McGraw-Hill Professional, 2000. – P. 493.

РЕЗЮМЕ

Кузь Иван

Оценка акционерной стоимости предприятия на основе показателей добавленной и чистой приведенной стоимости

Обосновано понятие акционерной стоимости как основного критерия оценки деятельности предприятий. Исследованы современные подходы в проведении анализа эффективности использования привлеченного капитала с применением добавленной и настоящей стоимости.

RESUME

Kuz' Ivan

Evaluation of shareholder value on the basis of indicators added and net present value

The concept of shareholder value as the main criterion of activity is considered. Modern approaches in analyzing the efficiency of capital using added and the present value are analysed.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНА У ГОСПОДАРСТВАХ
КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ***Проаналізовано економічну ефективність виробництва і реалізації зерна у господарствах Київської області.***Ключові слова:** сільськогосподарські підприємства, зерно, виробництво, реалізація, економічна ефективність.

Ринкові перетворення економіки в Україні супроводжуються кризовими явищами, які позначаються і на зернопродуктовому підкомплексі, викликаючи спад виробництва у сільському господарстві та суміжних галузях переробної промисловості, порушенням паритетних взаємовідносин, погіршенням технічного забезпечення, незадовільним використанням виробничих потужностей, збільшенням втрат зерна при одночасному зниженні конкурентоспроможних якостей. Необхідність виявлення шляхів ефективного ведення зерновиробництва зумовлює актуальність та важливість дослідження.

Теоретичні і методологічні основи економічної ефективності зернопродуктового підкомплексу розглядаються у працях вітчизняних вчених – економістів В. І. Бойка (ресурсно-виробничий потенціал зернопродуктової галузі), П. І. Гайдуцького (міжгалузеві зв'язки у зернопродуктовому підкомплексі), С. М. Кваші (світові тенденції розвитку ринку зерна та напрями диверсифікації його використання), М. Й. Маліка (інтеграційні процеси в зернопродуктовій галузі), П. Т. Саблука (соціально-економічні моделі розвитку зернопродуктового виробництва), Л. М. Худолій (економічний механізм формування та функціонування ринку зерна), О. М. Шпичака (ціноутворення та інфраструктура формування ринкових відносин у зернопродуктовому підкомплексі) та ін. Разом з тим залишається необхідність подальшого дослідження економічної ефективності зернопродуктового підкомплексу з метою розробки напрямів підвищення конкурентоспроможності галузі.

Метою нашої статті є оцінка економічної ефективності виробництва та реалізації зерна господарствами Київської області та виявлення шляхів її підвищення. У процесі роботи нами застосовувалися методи порівняння, індексного та факторного аналізу, економіко-статистичні методи обробки інформації, графічного подання інформації та інші методи економічного аналізу. Інформаційною базою є

статистична звітність Державного комітету статистики України і Головного управління статистики Київської області.

Під економічною ефективністю виробництва продукції розуміють результативність економічної системи, що виражається у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Економічна ефективність виробництва зерна характеризується здатністю підприємствами виробляти максимальний обсяг продукції необхідної якості з мінімальними витратами та реалізувати її з найменшими втратами за найвищими цінами, тобто економічна ефективність залежить від того, наскільки продукція відповідає вимогам ринку та споживача.

Рівень товарності зернових та зернобобових культур, вироблених господарствами Київської області, має сталу тенденцію до збільшення (табл. 1).

Слід зауважити, що зростання реалізації зернових і зернобобових культур у 2009 р. порівняно із 2008 р. майже у 2 рази спостерігається на фоні менших валових зборів у відповідні періоди на 110,2 тис. тонн, що відбулося з причини переносу реалізації зерна, вирощеного у 2008 р., на 2009 р. через державний вплив. Тому показники відносної і абсолютної товарності у цей період не можна порівнювати однозначно.

Результати факторного аналізу рівня товарності зернових та зернобобових культур свідчать, що на зростання його рівня у 2009 р. порівняно із 2000 р. позитивно вплинули як зміни обсягів реалізації та середньої ціни реалізації, часткові індекси у загальній зміні рівня товарності яких більші одиниці (відповідно 3,7 і 1,7), так і зміни в площі землекористування (частковий індекс дорівнював 0,9 – менше одиниці). Варто наголосити, що у 2009 р. на зростання рівня товарності зерна вагомий вплив мав фактор «обсяг реалізації». Підприємство може реалізувати більше продукції при більших обсягах виробництва, і навпаки, що неодмінно відображається на рівні товарності. Проте рівень товарності може змінюватися і за однакового обсягу виробництва валової продукції, якщо

Таблиця 1. Рівень товарності зернових та зернобобових культур, вироблених господарствами Київської області*

Показник	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Кількість реалізованої продукції, тис. тонн	611,0	542,9	635,4	1232,3	1113,1	1014,9	1350,8	2322,5
Відносна товарність, %	28,9	35,2	44,4	54,0	60,0	56,5	52,1	93,6
Абсолютна товарність, ц	10,3	9,8	10,8	18,1	17,1	15,8	20,6	35,8

*За даними Головного управління статистики у Київській області [2].

підприємство через певні обставини зменшило або збільшило власні потреби в цій продукції на внутрішньогосподарські цілі. У 2009 р. відносний рівень товарності дорівнював 93,6%. Це найвище значення цього показника протягом 1990-2009 рр., що частково можна пояснити руйнуванням галузі тваринництва у господарствах області. І саме з цієї причини спостерігається різке зростання абсолютного рівня товарності зернових і зернобобових в регіоні.

Фінансові показники виробництва та реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами Київщини (табл. 2) свідчать про те, що у 2005 та 2008 рр. останні працювали з економічним збитком, що також можна пояснити наявністю нереалізованої продукції. Частка збиткових сільськогосподарських підприємств, які займалися виробництвом і реалізацією зернових протягом 2005-2009 рр., коливалася в межах 23-46%.

Частотний аналіз залежності прибутковості господарств від форми власності та виду підприємства свідчить про відсутність зв'язку між цими ознаками (табл. 3), тобто про "типологічний синдром" у групах. Розподіл сільськогосподарських підприємств за прибутковістю практично однаковий для державних і недержавних господарств, а також для недержавних господарств різних форм підприємництва (серед господарських товариств протягом 2005-2009 рр. частка прибуткових підприємств у середньому становила 65%, серед сільськогосподарських кооперативів – 66% і т. д.). Аналогічна ситуація спостерігається і в структурі прибуткових / збиткових підприємств за різними формами власності та видами підприємництва. Про це також свідчать і загальні характеристики спряженості:

- χ^2 -критерій для досліджуваної вибірки дорівнює 3,7 при критичному (табличному) значенні $\chi_{0,95;4}^2 = 9,5$ – відсутність зв'язку між ознаками;
- коефіцієнти Пірсона ($P=0,09$) і Крамера ($K=0,01$) менші 0,3 (критичне значення) – відсутність зв'язку між ознаками;

– коефіцієнт Гудмана $I_{y/x}=I_{x/y}=0,00$ – відсутність впливу знання інформації про першу ознаку на передбачення другої, тобто відсутність зв'язку між ознаками.

Основними факторами, які формують прибуток підприємства, є ціна реалізації та собівартість продукції (рис. 1).

Різке зростання ціни реалізації зернових культур у сільськогосподарських підприємствах спостерігається у 2007 р. У цьому ж році відбулося й зменшення частки збиткових підприємств майже у 2 рази. Водночас у 2008-2009 рр. тенденції зміни як ціни реалізації, так і собівартості вирівнялися і середній індекс зростання протягом 2005-2009 рр. становив відповідно 1,22 і 1,19.

Слід наголосити, що державні сільськогосподарські підприємства реалізовували зерно за вищими цінами, ніж недержавні, в середньому на 27,4%. При цьому собівартість 1 ц у недержавних підприємствах була нижчою, ніж у державних у середньому на 30,8%, що знайшло своє відображення у рентабельності виробництва та реалізації продукції (табл. 4).

Найбільше зростання цін за всіма маркетинговими каналами спостерігалось у 2007 р. (на 57,2% до 2006 р. і у 2 рази порівняно з 2005 р.). У 2009 р. ціна реалізації зернових і зернобобових культур була вищою порівняно з 2005 р. на 96%, проте менше, ніж у 2007 р. Протягом 2005-2009 рр. середній рівень зростання ціни на зернові та зернобобові культури становив 13,8% (табл. 5).

За найвищими цінами зернові та зернобобові культури у 2009 р. були реалізовані переробним підприємствам (846,0 грн. за 1 тонну), за найнижчими – населенню (відповідно 606,5 грн.). Така тенденція спостерігається протягом всього досліджуваного періоду, крім 2008 р., коли найвищі ціна реалізації були на ринку. Взагалі, як зазначалося вище, реалізація зернових у 2008 р. була особливою через державне регулювання: найнижчий рівень реалізованої продукції; "нетрадиційні" структура реалізації і розподіл цін за маркетинговими каналами.

У собівартості продукції акумулюється ефективність

Таблиця 2. Фінансові показники виробництва та реалізації зернових та зернобобових сільськогосподарськими підприємствами Київської області*

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	відхилення 2009 р. від 2005 р.
Затрати на основну продукцію, млн. грн.	564,1	559,2	759,2	1400,4	1542,4	у 2,7 рази
Індекс зростання до попереднього року	x	0,99	1,36	1,84	1,10	
Чистий дохід (виручка), млн. грн.	498,7	655,6	921,3	1070,4	1938,0	у 3,9 рази
Індекс зростання до попереднього року	x	1,31	1,41	1,16	1,81	
Повна собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	484,2	585,1	651,6	1017,9	1803,0	у 3,7 рази
Індекс зростання до попереднього року	x	1,21	1,11	1,56	1,77	
Прибуток від реалізації продукції, млн. грн.	14,5	70,5	269,7	52,5	135,0	у 9,3 рази
Індекс зростання до попереднього року	x	4,86	3,83	0,19	2,57	
Частка збиткових підприємств у загальній кількості, %	46,8	42,7	23,1	32,6	42,4	на -4,4 в. п.
Індекс зростання до попереднього року	x	0,91	0,54	1,41	1,30	

*За даними Головного управління статистики у Київській області [2].

Таблиця 3. Частотний аналіз прибутковості сільськогосподарських підприємств Київської області, які займалися виробництвом зерна протягом 2005-2009 рр., за формою власності та видом підприємництва*

Форма власності / вид підприємництва (X)		Прибутковість (Y)		
		прибуткові	збиткові	маржинальна частота
недержавні підприємства	господарські товариства	57	64	100
		65	35	
	приватні підприємства (у т.ч. фермерські господарства)	26	16	100
		77	23	
	сільськогосподарські кооперативи	10	10	100
	66	34		
інші	3	3	100	
	63	37		
державні підприємства		5	6	100
		61	39	
маржинальна частота		100	100	
характеристики спряженості				
χ^2		3,7		
Пірсона (P)		0,09		
Крамера (K)		0,01		
Гудмана (λ)		0,0		

*Розраховано за даними Головного управління статистики у Київській області [2].

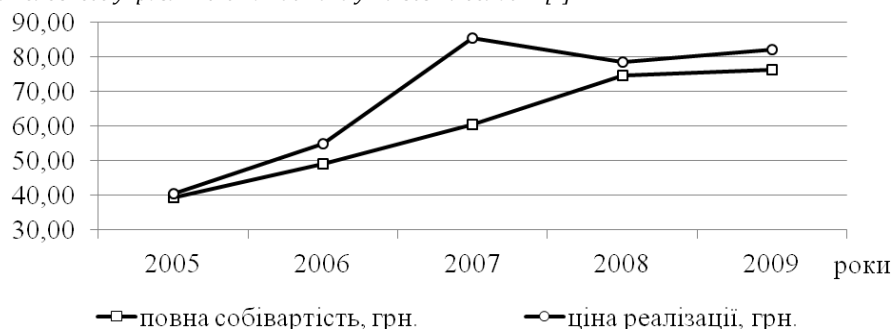


Рис. 1. Динаміка ціни реалізації та собівартості 1 ц зерна у сільськогосподарських підприємствах Київської області*

*Джерело: за даними Головного управління статистики у Київській області [2].

Таблиця 4. Ціна реалізації, собівартість 1 ц та рентабельність виробництва і реалізації зерна у сільськогосподарських підприємствах Київської області за формою власності господарств, грн.*

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Ціна реалізації				
Недержавні підприємства	54,47	84,78	77,91	81,86
Державні підприємства	65,67	119,01	108,31	89,67
Собівартість 1 ц				
Недержавні підприємства	48,49	59,92	74,21	76,05
Державні підприємства	62,47	86,32	96,91	90,97
Рівень рентабельності, %				
Недержавні підприємства	12,34	41,48	4,99	7,65
Державні підприємства	5,12	37,88	11,76	-1,43

*За даними Головного управління статистики у Київській області [2].

використання усіх факторів виробництва. Водночас виробництво зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Київщини залишається матеріаломістким. Частка прямих матеріальних витрат у загальних витратах на виробництво зернових становить понад 70%. Найбільшу питому вагу у матеріальних витратах на виробництво зернових культур у 2009 р. посідали закладені на придбання мінеральних добрив і нафтопродуктів.

Зауважмо, що зростання собівартості продукції спостерігається, як правило, на фоні підвищення інтенсивності виробництва. Проте це не завжди

призводить до зростання його ефективності. А отже, головну увагу при виробництві зерна необхідно звертати на створення науково обґрунтованої матеріально-технічної бази для виробництва високоякісної кінцевої продукції при мінімальних затратах праці та засобів, зменшення матеріаломісткості виробництва, максимальну орієнтацію на реконструкцію та модернізацію діючих підприємств і мінімальну – на нове будівництво, розвиток прямих зв'язків із постачальниками сировини.

Отже, основними шляхами підвищення економічної ефективності виробництва і реалізації зерна є

Таблиця 5. Середні ціни реалізації зерна господарствами Київської області за маркетинговими каналами *

Маркетинговий канал		2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Всього	грн. за тонну	414,9	541,1	850,4	791,9	815,4
	до попереднього року, %	85,3	130,4	157,2	93,1	103,0
у т.ч. за маркетинговими каналами						
Переробним підприємствам	грн. за тонну	432,3	581,6	939	804,7	846,0
	до попереднього року, %	92,0	134,5	161,4	85,7	105,1
Видано пайовикам у рахунок платні за землю і майнових паїв (часток)	грн. за тонну	434,9	459,7	572,4	554,1	663,4
	до попереднього року, %	96,0	105,7	124,5	96,8	119,7
Населенню в рахунок оплати праці	грн. за тонну	326,9	405,0	596,9	639,1	606,5
	до попереднього року, %	87,8	123,9	147,4	107,1	94,9
На ринку	грн. за тонну	387,6	522,5	790,8	863,1	786,0
	до попереднього року, %	83,5	134,8	151,3	109,1	91,1
За іншими напрямками	грн. за тонну	416,9	552,9	883,2	819,6	826,7
	до попереднього року, %	83,0	132,6	159,7	92,8	100,9

результативне державне регулювання при ціноутворенні на зернову продукцію. Ціна продукту, що характеризує обсяг потенційного доходу, має забезпечувати надходження виробникам коштів для відновлення функціонального капіталу. Методично слід урахувати фактор необхідності відновлення активів при розробці методології визначення цін на сільськогосподарську продукцію і, зокрема, на зерно.

Список літератури

1. Статистична інформація Державного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Статистична інформація Головного управління статистики у Київській області [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua>.
3. Економіка підприємств і отраслей / П. В. Лециловский, В. Г. Усаков, Е. И. Кивейша и др. ; под ред. П. В. Лециловского, В. С. Тонковича, А. В. Мозоля. – Минск : БГЭУ, 2007. – 574 с.
4. Уланчук В. С. Тенденції та складові підвищення ефективності зерновиробництва Черкащини / В. С. Уланчук, В. В. Онікієнко // Економіка АПК. – №5. – 2011. – С. 31-37.

RESUME

Кузьменко Игорь

Эффективность производства и реализации зерна в хозяйствах Киевской области

Проанализирована экономическая эффективность производства и реализации зерна в хозяйствах Киевской области.

RESUME

Kuz'menko Igor

Efficiency of grain production and sale in the farms of Kyuiv region

Economic efficiency of grain production and sale in the farms of the Kyuiv region is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ

У статті на основі аналізу теоретичних підходів, що характеризують фінансову безпеку підприємства як об'єкт управління, запропоновано класифікацію загроз фінансовій безпеці підприємства. Подано гіпотезу, що забезпечення останньої відбувається через збереження балансу фінансових інтересів економічних агентів.

Ключові слова: безпека, фінансові інтереси, загроза, економічні агенти.

Головною умовою розвитку підприємства в ринкових умовах на інноваційних засадах є належний рівень фінансового забезпечення, критерієм якого виступає його фінансова безпека. Виконання цієї умови дозволить ефективно функціонувати, запобігаючи банкрутству. Фінансова безпека підприємства є комплексним поняттям і пов'язана не стільки з внутрішнім станом, скільки з впливом зовнішнього середовища, з його суб'єктами, з якими підприємство вступає у взаємодію. У зв'язку з цим, імовірно, більш точно стверджувати, що вона відображає узгодженість, збалансованість фінансових інтересів підприємства й інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. Здатність підприємства стабільно розвиватися та здійснювати господарську діяльність визначається міцністю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також стійкістю до впливу будь-яких негативних факторів, що загалом характеризують рівень його фінансової захищеності. Тому надзвичайно актуальною на сьогодні є проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства, що є запорукою його стабільного та успішного розвитку. Формування і практична реалізація дієвого механізму фінансової безпеки, перш за все, передбачають виявлення загроз безпосереднього та опосередкованого впливу.

Усталеної загальноприйнятої класифікації загроз фінансовій безпеці підприємства на сьогодні вченими не сформовано. Наявні розробки відображають лише окремі аспекти з цього приводу у вузьких сферах, в основному за галузевою специфікою або з огляду на мікро- чи макрорівень дослідження. Аналізом фінансової безпеки підприємства як самостійного об'єкта управління цікавились такі вчені, як І. О. Бланк [1], О. І. Барановський [2], Д. Ванькович [3], К. В. Горячева [4], Т. Ю. Загорельська [5], А. О. Спіфанов [6] та ін. Однак певні теоретичні та практичні питання, які пов'язані із вказаною проблемою, залишаються дискусійними та вимагають додаткового вивчення та аргументування.

Безперервний розвиток будь-якого суб'єкта господарювання, що здійснює свою діяльність в умовах ринкової економіки, безпосередньо залежить від його успішної взаємодії із контрагентами зовнішнього середовища та урахування інтересів економічних агентів внутрішнього середовища. Саме під цим кутом, на нашу думку, слід розглядати процес формування ефективної системи фінансової безпеки підприємства та систематизувати наявні і потенційні загрози з метою подальшого їх усунення.

Мета даного нашого наукового дослідження полягає у

класифікації загроз фінансовій безпеці підприємства на базі проведеного аналізу чинних поглядів.

Усі характеристики фінансової безпеки підприємства, на яких наголошують учені в певних областях своїх досліджень, відбивають інтереси (переважно фінансові) різних кіл суб'єктів зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта захисту – держави, регіону, галузі, підприємства або сприяють їх реалізації. Тому, на нашу думку, доцільним є розгляд сутності «фінансової безпеки» саме через рівень задоволення фінансових і опосередковано з ними пов'язаних інтересів економічних агентів. Відповідно до сучасних умов функціонування підприємства, його фінансова безпека характеризує різновекторну гармонізацію в часі та просторі фінансових інтересів, з метою уникнення та нівелювання деструктивних чинників у процесі досягнення цілей розвитку підприємства в умовах конкуренції. Площина реалізації фінансового інтересу знаходиться як всередині підприємства, так й поза його межами у взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища, утілюючись в поточних, середньострокових і стратегічних цілях. Враховуючи те, що внутрішня сфера діяльності має високий рівень керованості, можуть бути змінені її компоненти, то саме гармонізація внутрішніх інтересів є основним генератором забезпечення фінансової безпеки підприємства. Фінансова безпека підприємства характеризує захищеність його фінансового потенціалу від негативних дестабілізуючих факторів, а також можливість гармонізації фінансових та супроводження гармонізації інших інтересів підприємства. Тобто, основною задачею організації системи фінансової безпеки є гармонізація і реалізація інтересів економічних агентів підприємства, при цьому необхідним стає визначення стану балансу цих інтересів – задоволення їх найбільшої кількості при найменших витратах.

З фінансовим інтересом тісно пов'язане поняття мотиву як спонукального чинника дій та вчинків носіїв цих інтересів. За мотивом логічно відбувається певна дія, яка спрямована на досягнення конкретного результату у вигляді задоволення потреби. Якщо інтереси якогось кола економічних агентів порушені, виникають загрози певних масштабів. Згідно з теорією зацікавлених сторін, стратегічне управління фірмами приватного сектору може бути набагато ефективнішим і результативнішим, якщо менеджери почнуть враховувати корпоративні інтереси різних зацікавлених сторін. Тільки у злагодженій багатовекторній

корпоративній політиці управління можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, що прямує до глобалізації й невизначеності [7, с. 62]. Загрози, пов'язані із недоліками і прорахунками самого підприємства при взаємодії із суб'єктами зовнішнього й внутрішнього середовищ, також можуть призвести до виникнення загроз. До таких належать: недоліки у роботі з персоналом підприємства (недосконале планування, розподіл за посадами, організація, управління персоналом, невирішеність соціальних проблем працівників підприємства, висока плинність кадрів, відсутність фахових керівників, неефективна робота служби внутрішньої безпеки); недоліки у роботі з акціонерами (недопущення їх до участі в управлінні, низький рівень дивідендних виплат або їх відсутність протягом тривалого часу, порушення прав акціонерів з приводу надання їм необхідної інформації); недоліки у роботі з топ-менеджментом (неефективна система матеріального і нематеріального стимулювання, недостатній розмір оплати праці, незацікавленість у результатах праці, відсутність можливості самовираження, задоволення власних амбіцій, залучення до прийняття стратегічних рішень). Крім того, внутрішні загрози можуть бути пов'язані із недостатнім рівнем організації заходів, які вживаються для усунення причин та умов, що цим недолікам сприяють. Це низький рівень організації роботи з конфіденційними документами (фінансовими, цивільно-правовими, технічними, електронними носіями інформації тощо); низький рівень внутрішньогосподарського контролю за здійсненням фінансово-господарських операцій, веденням бухгалтерського обліку матеріальних цінностей і грошових коштів, складанням бухгалтерської та іншої документації фірми, що безпосередньо сприяють вчиненню корисливих злочинів на підприємстві; порушення фінансового, податкового, господарського законодавства, що виражається у приховуванні отриманих доходів, веденні подвійної бухгалтерії, здійсненні фіктивних господарських операцій; порушення фінансової дисципліни у розрахунках із постачальниками та партнерами, затримка у виплаті заробітної плати працівникам, що може призвести до розірвання укладених угод і судових позовів; незадовільний стан забезпечення збереження матеріальних цінностей, грошових коштів і відомостей, що становлять комерційну, банківську та іншу таємницю; низький організаційний рівень захисту комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу тощо. Крім загроз, спричинених безпосередньо прорахунками та недоліками у внутрішньому середовищі підприємства, зовнішнє середовище містить також низку загроз, які можуть викликати важкі наслідки: розкрадання матеріальних цінностей і коштів особами, які не працюють на підприємстві; промислове шпигунство; незаконні дії конкурентів (переманювання співробітників, які володіють комерційною таємницею на більш високі посади, прямий підкуп співробітників представниками конкурентів, компрометація керівників та окремих співробітників, укладання фіктивних цивільно-правових угод, паралізація діяльності підприємства з використанням повноважень державних органів, засобів масової інформації, погрози фізичних розправ над співробітниками фірми та їхніми близькими, аж до їх усунення, пограбування, розбійних нападів тощо); корупція у владних структурах (можливість впливу через працівників різних

контролюючих органів, податкової служби, адміністрації); неправомірні дії працівників правоохоронних органів (безпідставне проведення перевірок; неправомірне вилучення документів, у тому числі тих, які містять комерційну таємницю) тощо.

Основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікована система реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру його фінансовим інтересам. Своєчасне їх виявлення, визначення інструментів та взагалі можливості їх усунення є ключовим фактором забезпечення фінансової безпеки підприємства. Тому виникає потреба у класифікації загроз з метою обґрунтованого використання засобів управління наслідками їх впливу (таблиця 1).

Отже, фінансова безпека підприємства є системою, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства, які формують захищеність його фінансових інтересів у балансі з фінансовими інтересами його економічних агентів. Звідси, поряд з іншими, при класифікації загроз фінансовій безпеці підприємства необхідним є виділення класифікаційних ознак «суб'єкт – носій фінансових інтересів» та «об'єкт зазіхань».

Ідентифікація загроз за суб'єктами, що спричиняють їх виникнення, дозволить розробити відповідні інструменти нівелювання цих загроз і відновлення балансу фінансових інтересів економічних агентів підприємства. Визначення ж загроз за об'єктом зазіхань дозволить своєчасно попередити диспропорції у фінансових показниках діяльності.

Список літератури

1. Бланк И. А. *Управление финансовой безопасностью предприятия*. / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Барановський О. І. *Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / О. І. Барановський ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2000. – 36 с.*
3. Ванькович Д. *Забезпечення фінансової безпеки в процесі побудови системи управління фінансовими ресурсами підприємства / Д. Ванькович // Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції «Економічна система України: європейський вибір», Львів, 3-5 травня 2000 р. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка. – 2000. – С. 11-12.*
4. Горячева К. С. *Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / К. С. Горячева ; Київський національний університет технологій та дизайну. – К., 2006. – 16 с.*
5. Єпіфанов А. О. *Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.*
6. Загорельская Т. Ю. *Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т. Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ. Вип. 103-4. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 215 – 218.*
7. Радченко К. І. *Стратегічний аналіз у бізнесі. / К. І. Радченко – Львів: Новий світ-2000, 2003. – 272 с.*

Таблиця 1. Класифікація загроз фінансовій безпеці підприємства

Класифікаційна ознака	Вид загрози
за джерелами виникнення	<ul style="list-style-type: none"> – зовнішні, створюються в зовнішньому макросередовищі; – внутрішні, що породжуються внутрішнім мікросередовищем
за можливістю прогнозування та діагностики	<ul style="list-style-type: none"> – прогнозовані (причини виникнення діагностовано); – непрогнозовані
за інституційним походженням	<ul style="list-style-type: none"> – глобальні, створювані глобальним навколишнім середовищем (глобальними параметрами або тенденціями розвитку) – національні, обумовлені національним навколишнім середовищем – регіональні, створювані регіональними параметрами і тенденціями розвитку – місцеві, обумовлені місцевими умовами; – локальні, породжені мікросередовищем суб'єктів фінансової безпеки
за вірогідністю виникнення	<ul style="list-style-type: none"> – реальні, виникнення яких має достовірний характер – ймовірні, виникнення яких має ймовірний характер (високий ступінь ймовірності); – потенційні, ймовірність яких важко оцінити (низький ступінь ймовірності)
за видом діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – у сфері операційної діяльності – у сфері інвестиційної діяльності – у сфері фінансової діяльності
за місцем виникнення	<ul style="list-style-type: none"> – у інвестиційній сфері – у інноваційній сфері – у комерційній діяльності з постачальниками та покупцями – у фінансово-кредитних відносинах – у маркетинговій сфері
за стадією реалізації	<ul style="list-style-type: none"> – на стадії формування; – на стадії розвитку; – які знаходяться в процесі стабілізації; – на стадії ліквідації
за характером виникнення	<ul style="list-style-type: none"> – ті, що виникають унаслідок об'єктивних умов та факторів; – ті, що виникають унаслідок власних помилок
за можливістю нівелювання	<ul style="list-style-type: none"> – можуть бути усунені самостійно; – усуваються на регіональному або державному рівні; – не підлягають усуненню
за розміром можливих збитків	<ul style="list-style-type: none"> – з допустимим рівнем збитку; – з критичним рівнем збитку; – з катастрофічним рівнем збитку
за частотою дії	<ul style="list-style-type: none"> – одноразові – регулярні (сезонні) – багаторазові несистематичного характеру – постійного впливу
за об'єктом посягань	<ul style="list-style-type: none"> – що впливають на статутний фонд – що зменшують валовий дохід та прибуток – що зменшують ефективність використання кредитних ресурсів – що впливають на страхові відшкодування – що впливають на бюджетні субсидії – що зменшують надходження від емісії цінних паперів – що зменшують величину, якість і ефективність використання оборотних фондів – що зменшують обсяг і ефективність використання фондів обігу – що зменшують ефективність використання коштів у інвестиціях
за суб'єктом – носієм інтересів	<ul style="list-style-type: none"> – з боку конкурентів – з боку постачальників – з боку державних органів – з боку торгових посередників та організаторів товароруху – з боку фінансово-кредитних установ – з боку персоналу підприємства

РЕЗЮМЕ

Лаврова Юлия

**Финансовая безопасность предприятия:
классификация угроз**

В статье на основе анализа теоретических подходов, характеризующих финансовую безопасность предприятия как объект управления предложена классификация угроз финансовой безопасности предприятия. Выдвинуто гипотезу, что обеспечение финансовой безопасности предприятия происходит через достижение баланса финансовых интересов его экономических агентов.

RESUME

Lavrova Julia

Financial security companies: classification of threats

In this article, based on the analysis of theoretical approaches that characterize the financial security of the enterprise as an object of management there has been proposed a classification of threats to financial security of the enterprise. The author proposes the hypothesis that the financial security of the enterprise occurs through maintaining the balance of financial interests of its economic agents.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ТИПИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМПАНІЇ У ЗОВНІШНЬОМУ ФІНАНСОВОМУ АНАЛІЗІ

Стаття присвячена аналізу позицій вчених-аналітиків, які стосуються типів фінансової стійкості суб'єктів господарювання, здійснено критичну оцінку різних точок зору з цього питання. Розроблено та обґрунтовано власне бачення типів останньої на основі абсолютних її показників у зовнішньому фінансовому аналізі. Запропоновано варіанти визначення типів фінансової стійкості компанії залежно від специфіки її діяльності.

Ключові слова: фінансова стійкість, суб'єкт господарювання, абсолютні показники, внутрішній фінансовий аналіз, тип фінансової стійкості.

В умовах глобальної фінансової кризи однією із найважливіших складових у забезпеченні успішної життєздатності господарюючих суб'єктів є їх фінансова стійкість. На сьогодні існують різні підходи до її аналізу, різнобічність думок стосовно визначення її типів на основі абсолютних показників. У світовій (ближнє зарубіжжя – Росія, Білорусь) [1-12] і вітчизняній [13-18] теорії та практиці фінансового аналізу та аналізу фінансової звітності не існує єдиної думки та тотожних підходів стосовно типів досліджуваного нами явища, методики їх визначення на основі абсолютних показників. У країнах далекого зарубіжжя (Британія, США, Франція та ін.) [19-29] взагалі не виокремлюються абсолютні показники фінансової стійкості, і відповідно не розглядаються її типи, а деякі вчені із цих країн навіть не виокремлюють, власне, таке поняття. Тому тема дослідження є доволі актуальною.

Метою статті є розробка типів фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників у зовнішньому аналізі.

У зв'язку з цим розв'язуються наступні завдання:

- розкрити дискусійні питання стосовно типів фінансової стійкості та методики їх визначення на основі абсолютних її показників;
- обґрунтувати та розробити варіанти визначення типів фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників у зовнішньому фінансовому аналізі залежно від специфіки їх діяльності;
- розробити методику визначення різних типів фінансової стійкості суб'єктів господарювання на основі абсолютних її показників за даними фінансової звітності.

Найбільш дискусійними питаннями, які найчастіше зустрічаються при визначенні типів фінансової стійкості, є:

- вихідна база для визначення наявних джерел формування запасів. У попередніх наукових дослідженнях вже було наголошено на таких абсолютних показниках фінансової стійкості як: 1) наявність власного оборотного капіталу як різниця між власним капіталом і необоротними активами з витратами майбутніх періодів та 2) наявність власного матеріально-оборотного капіталу як різниця між власним капіталом, необоротними

активами, витратами майбутніх періодів та фінансовими оборотними активами [14; 15; 30-35]. Саме вони є вихідною базою у визначенні типів фінансової стійкості;

- складові для розширення вихідної бази джерел формування запасів. Одні дослідники схильні до включення до власних оборотних коштів (активів, засобів з урахуванням, що вони визначаються як оборотні активи мінус поточні зобов'язання) короткострокових кредитів банків під товарно-матеріальні цінності, авансів отриманих, кредиторської заборгованості за товарними операціями, довгострокових кредитів та позик, довгострокових зобов'язань, тимчасово вільних джерел та ін., інші додають до власного оборотного капіталу або власних оборотних коштів (як різниця між власним капіталом та необоротними активами, при цьому можуть залучати забезпечення наступних витрат та платежів, доходів майбутніх періодів та ін.) довгострокові зобов'язання, короткострокові кредити;

- включення таких додаткових показників, як коефіцієнти забезпеченості запасів різними джерелами фінансування, що по суті дублюють попередні розрахунки – співвідношення запасів з відповідними джерелами їх формування.

Практично всі вчені-аналітики притримуються загальної думки щодо виділення чотирьох типів фінансової стійкості з такими назвами:

- абсолютна фінансова стійкість, з чим ми погоджуємося;
- нормальна фінансова стійкість, аналогічно;
- нестійкий фінансовий стан. На нашу думку, бажано вжити передкризову фінансову стійкість. На сьогодні існує назва третього типу як нестійкий фінансовий стан, але мова йде про типи фінансової стійкості, тому обов'язково повинно бути в назві словосполучення «фінансова стійкість». У зв'язку з цим і пропонується вказати, що це передкризова фінансова стійкість, але не нестійкий фінансовий стан, оскільки друге поняття комплексне, більш широке, ніж перше, яке, до речі, і входить до складових його характеристики;
- кризовий фінансовий стан. Автором пропонується

назва - кризова фінансова стійкість. Чинна на сьогодні назва четвертого типу фінансової стійкості як кризовий фінансовий стан, на особисту точку зору дослідника, також не відображає тип фінансової стійкості, тому ми і вказуємо, що це кризова фінансова стійкість, а не кризовий фінансовий стан, оскільки поняття фінансового стану уміщує фінансову стійкість як його складову ознаку для надання йому оцінки.

При подальшому дослідженні типів фінансової стійкості автором вводяться також їх інші назви у зв'язку з розширенням їх класифікації.

У зовнішньому фінансовому аналізі рекомендується два варіанти визначення типів фінансової стійкості:

- 1-й варіант із застосуванням узагальнюючого абсолютного показника - наявність (нестача) капіталу для формування оборотних активів;
- 2-й варіант із застосуванням узагальнюючого абсолютного показника - наявність (нестача) капіталу для формування матеріальних оборотних активів.

Виникає питання: який варіант обрати? Як ми вважаємо, у тих суб'єктів господарювання, у яких практично немає матеріальних оборотних коштів, або є, але дуже мало (наприклад, це ті, які не виробляють продукцію, а надають певні послуги, як-от освітня установа, консалтингові компанії, автотранспортні організації, перукарні, інвестиційні компанії та ін.) доцільно застосовувати перший варіант визначення типів фінансової стійкості. У тих господарюючих суб'єктів, у яких основна операційна діяльність пов'язана з виробничою сферою, торгівельною діяльністю, тобто у яких великі залишки виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів та інших складових запасів, доцільніше застосовувати другий варіант визначення типів фінансової стійкості.

Запропоновані у зовнішньому фінансовому аналізі типи фінансової стійкості та методика їх визначення відображені в таблиці 1.

Таблиця 1. Типи фінансової стійкості суб'єктів господарювання у зовнішньому фінансовому аналізі

№ з / п	Типи фінансової стійкості	Методика визначення за запропонованою формою балансу
1	2	3
1-й варіант із застосуванням узагальнюючого абсолютного показника - наявність (нестача) капіталу для формування оборотних активів		
1.	Чиста абсолютна фінансова стійкість	$OA = НВОК = BK - HA - ВМП,$ тобто $2 \text{ розд. } AB + 4 \text{ розд. } AB = 1 \text{ розд. } PB - 1 \text{ розд. } AB - 3 \text{ розд. } AB$
2.	Абсолютна фінансова стійкість	$OA = НВОК + ДЗ + ПЗДЗ$ тобто $2 \text{ розд. } AB + 4 \text{ розд. } AB = 1 \text{ розд. } PB - 1 \text{ розд. } AB - 3 \text{ розд. } AB + 3 \text{ розд. } PB + \text{ряд. } 510 \text{ } 4 \text{ розд. } PB$
3.	Нормальна фінансова стійкість	$OA = НВОК + ДЗ + ПЗ + ЗНВП + ДМП$ тобто $2 \text{ розд. } AB + 4 \text{ розд. } AB = (1 \text{ розд. } PB - 1 \text{ розд. } AB - 3 \text{ розд. } AB) + 3 \text{ розд. } PB + 4 \text{ розд. } PB + 2 \text{ розд. } PB + 5 \text{ розд. } PB$ (поряд з позиковим капіталом для формування оборотних активів (але не менше ніж 30% від їхньої величини) залучається також власний капітал)
4.	Нижче нормальної фінансової стійкості	$OA = НВОК + ДЗ + ПЗ + ЗНВП + ДМП$ тобто $2 \text{ розд. } AB + 4 \text{ розд. } AB = (1 \text{ розд. } PB - 1 \text{ розд. } AB - 3 \text{ розд. } AB) + 3 \text{ розд. } PB + 4 \text{ розд. } PB + 2 \text{ розд. } PB + 5 \text{ розд. } PB$ (поряд з позиковим капіталом для формування оборотних активів (але вже менше ніж 30% від їхньої величини) залучається також власний капітал)
5.	Передкризова фінансова стійкість	$OA = - (НВОК) + ДЗ + ПЗ + ЗНВП + ДМП$ тобто $2 \text{ розд. } AB + 4 \text{ розд. } AB = - (1 \text{ розд. } PB - 1 \text{ розд. } AB - 3 \text{ розд. } AB) + 3 \text{ розд. } PB + 4 \text{ розд. } PB + 2 \text{ розд. } PB + 5 \text{ розд. } PB$ (відсутність власного оборотного капіталу та фінансування (до 50%) необоротних активів з витратами майбутніх періодів за рахунок позикового капіталу)
6.	Кризова фінансова стійкість	$OA = - (НВОК) + ДЗ + ПЗ + ЗНВП + ДМП$ тобто $2 \text{ розд. } AB + 4 \text{ розд. } AB = - (1 \text{ розд. } PB - 1 \text{ розд. } AB - 3 \text{ розд. } AB) + 3 \text{ розд. } PB + 4 \text{ розд. } PB + 2 \text{ розд. } PB + 5 \text{ розд. } PB$ (відсутність власного оборотного капіталу та фінансування (більше 50%) необоротних активів з витратами майбутніх періодів за рахунок позикового капіталу, можлива взагалі відсутність власного капіталу)

1	2	3
2-й варіант із застосуванням узагальнюючого абсолютного показника - наявність (нестача) капіталу для формування матеріальних оборотних активів		
1.	Нормальна фінансова стійкість 1 рівня	$MOA = НВМОК,$ тобто ряд. 100 – 140 2 розд АБ + 4 розд. АБ = 1 розд. ПБ – - 1 розд. АБ – 3 розд. АБ – ряд. 150, 160, 170 – 230, 240, 250 2 розд. АБ
2.	Нормальна фінансова стійкість 2 рівня	$MOA = НВМОК + ДЗ + ПЗДЗ,$ тобто ряд. 100 – 140 2 розд АБ + 4 розд. АБ = 1 розд. ПБ – - 1 розд. АБ – 3 розд. АБ – ряд. 150, 160, 170 – 230, 240, 250 2 розд. АБ + 3 розд. ПБ + ряд. 510 4 розд. ПБ
3.	Нормальна фінансова стійкість 3 рівня	$MOA = НВМОК + ДЗ + ПЗ,$ тобто ряд. 100 – 140 2 розд АБ + 4 розд. АБ = 1 розд. ПБ – - 1 розд. АБ – 3 розд. АБ – ряд. 150, 160, 170 – 230, 240, 250 2 розд. АБ + 3 розд. ПБ + 4 розд. ПБ
4.	Передкризова фінансова стійкість	$MOA = - (НВМОК) + ДЗ + ПЗ$ тобто ряд. 100 – 140 2 розд АБ + 4 розд. АБ = - (1 розд. ПБ – 1 розд. АБ - 3 розд. АБ - - ряд. 150, 160, 170 – 230, 240, 250 2 розд. АБ) + 3 розд. ПБ + 4 розд. ПБ (відсутність власного матеріально-оборотного капіталу та фінансування фінансових оборотних активів і частини (до 50 %) необоротних активів за рахунок позикового капіталу, але наявність власного капіталу)
5.	Кризова фінансова стійкість	$MOA = - (НВМОК) + ДЗ + ПЗ$ тобто ряд. 100 – 140 2 розд АБ + 4 розд. АБ = - (1 розд. ПБ – 1 розд. АБ - 3 розд. АБ - - ряд. 150, 160, 170 – 230, 240, 250 2 розд. АБ) + 3 розд. ПБ + 4 розд. ПБ (відсутність власного матеріально-оборотного капіталу та фінансування всіх оборотних активів і більшої частини (більше 50 %) необоротних активів за рахунок позикового капіталу, можлива взагалі відсутність власного капіталу)

Таким чином, можна зробити наступні висновки. У зовнішньому фінансовому аналізі рекомендовано два варіанти визначення типів фінансової стійкості: 1) із застосуванням узагальнюючого абсолютного показника – наявність (нестача) капіталу для формування оборотних активів (при цьому виокремлюються такі типи фінансової стійкості, як чиста абсолютна, абсолютна, нормальна, нижче нормальної, передкризова, кризова); 2) із застосуванням узагальнюючого абсолютного показника – наявність (нестача) капіталу для формування матеріальних оборотних активів (при цьому виділяються наступні типи фінансової стійкості: нормальна фінансова стійкість 1 рівня, нормальна фінансова стійкість 2 рівня, нормальна фінансова стійкість 3 рівня, передкризова, кризова).

Запропонована автором у зовнішньому фінансовому аналізі система двох варіантів визначення типів фінансової стійкості суб'єктів господарювання залежно від видів їх діяльності та величини матеріально-оборотних активів допоможе швидше та точніше розібратися його користувачам у причинах зміни фінансової стійкості, зрозуміти та розробити шляхи її поліпшення, передбачити певні покращені перспективи її динаміки.

Список літератури

- Бузырев В. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: учебник / В. В. Бузырев, И. П. Нужина. – М.: КНОРУС. 2010. – 336 с.
- Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментальный для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 350 с.
- Жулина Е. Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / Е. Г. Жулина, Н. А. Иванова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К*», 2011. – 272 с.
- Кирьянова З. В. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. – М.: Изд-во Юрайт, 2011.
- Лытнева Н. А. Бухгалтерский учет и анализ / Н. А. Лытнева, Н. В. Парушина, Е. А. Кыштымова. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 604 с.
- Любушин Н. П., Бабичева Н. Э. Финансовый анализ: учебник / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Эксмо, 2010. – 336 с.
- Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник / Пласкова Н. С. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 704 с.
- Пожидаетева Т. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / Т. А. Пожидаетева. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС. 2010. – 320 с.
- Черненко А. Ф. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / А. Ф. Черненко, А. Б. Башарина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 285 с.
- Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 367 с.
- Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 208 с.
- Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
- Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
- Ляхтіонова Л. А. Аналіз платоспроможності та ліквідності суб'єктів підприємницької діяльності: Монографія / Л. А. Ляхтіонова. – К.: КНЕУ, 2010. – 657 с.
- Ляхтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності: Монографія / Л. А. Ляхтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – 880 с. (у видавництві).
- Мних Є. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Є. В. Мних,

- Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2010. – 412 с.
17. *Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Магопєць О. А., Давидов І. Г., Сорокіна А. І., Головченко Н. Ю.* – Кіровоград, ТОВ «КОД», 2010. – 280 с.
 18. *Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб.* – К. : Кондор, 2009. – 196 с.
 19. *Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Науч. ред. перевод. чл. -кор. РАН И. И. Елисеєва. Гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов.* – М. : Финансы и статистика, 2002. – 624 с.
 20. *Карлин Т. Р., Макмин А. Р. Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник.* – М. ИНФРА-М, 2001. – 448 с.
 21. *МакКензі, Венді. Посібник Financial Times з аналізу та використання фінансової звітності: Пер. з англ.* – К. : Всеуито; Наукова думка, 2003. – 283 с.
 22. *МакКензі Венді. Использование и интерпретация финансовой отчетности: Пер. с англ.* – Днепропетровск: Баланс-Клуб Бизнес Букс, 2006. – 600 с.
 23. *Кярран Уолш. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: пер. з англ.* – К. : Всеуито; Наукова думка, 2001. – 367 с.
 24. *Кярран Уолш. Ключевые показатели менеджмента: руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Пер. с англ. О. В. Чумаченко.* – 4-е изд. – К. : Companion Group, 2006. – 400 с.
 25. *Кярран Уолш. Ключевые показатели менеджмента. Полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Пер. с англ. О. В. Чумаченко.* – 4-е изд. – К. : Companion Group, 2008. – 880 с.
 26. *Управление финансами: бизнес-курс МВА: учебник / под ред. Джона Лесли Ливингстона и Теодора Гроссмана; пер. с англ. Н. Е. Русановой.* – 3-е изд., стер. – М. : Изд-во «Омега-Л», 2008. – 837 с.
 27. *Хиггинс, Роберт С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений. : Пер. с англ.* – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 464 с.
 28. *Этрилл П. Финансы и бухгалтерский учет для неспециалистов / Питер Этрилл, Эдди Маклейни: Пер. с англ.* – 2-е изд. – М. : Альпани Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
 29. *Этрилл П. Финансы и бухгалтерский учет для неспециалистов / Питер Этрилл, Эдди Маклейни: Пер. с англ.* – 3-е изд. – М. : Альпани Паблшера, 2010. – 502 с.
 30. *Лахтіонова Л. А. Модель анализа финансовой устойчивости компании во время финансового кризиса в условиях глобализации экономики. - Всероссийская научно-практическая конференция «Проблемы развития предпринимательства в условиях кризиса» 30 сентября 2010 г., ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург, Россия. - Санкт-Петербург: ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», 2010.*
 31. *Лахтіонова Л. А. Проблеми дослідження фінансової стійкості господарюючого суб'єкта в умовах фінансової кризи у зовнішньому фінансовому аналізі. - XI Міжнародна науково-практична конференція «Теорія і практика сучасної економіки» 6 – 8 жовтня 2010 р., Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси. – Черкаси: ЧДТУ, 2010.*
 32. *Лахтіонова Л. А. Система групування показників фінансової стійкості для суб'єктів малого підприємництва. Міжнародна науково-практична конференція «Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики» 14 травня 2010 року. Київ: Державний вищий навчальний заклад «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», 2010.*
 33. *Лахтіонова Л. А. Проблеми визначення наявності власного оборотного капіталу для підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання. V Міжнародна науково-практична конференція «Реформування економіки України: стан та перспективи» 25 – 26 листопада 2010 р. Київ: ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», 2010.*
 34. *Lakhtionova L. Analysis and management by financial stability of company: Ukrainian experience. - International Conference «Current Issues management of Business and Society Development - 2011», May 5 - 7, 2011, Riga, University of Latvia.*
 35. *Lakhtionova L. Analysis of financial stability of company from*

data of their financial reports: Ukrainian experience. - The International Conference on Business Analysis, Accounting, Taxes and Auditing, November 10 -11, 2011, Tallinn, Estonia, Tallinn university of technology.

РЕЗЮМЕ

Лахтіонова Людмила

Типы финансовой устойчивости компании во внешнем финансовом анализе

Статья посвящена анализу позиций ученых-аналитиков, касающиеся типов финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, осуществлено критическую оценку различных точек зрения по этому вопросу. Разработано и обосновано собственное видение типов последней на основе абсолютных ее показателей во внешней финансовом анализе. Предложены варианты определения типов финансовой устойчивости компании в зависимости от специфики ее деятельности.

RESUME

Lahtionova Ludmyla

Types of financial stability in the external financial analysis

The article analyzes the position of scientists and analysts relating to types of financial sustainability of the entities by a critical assessment of different perspectives on this issue. The author's vision of the latter types on the basis of absolute performance in its external financial analysis is shown. The options for determination of the types of financial stability of the company depending on the specifics of its activities are proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

КОНЦЕПЦІЯ КОНТРОЛІНГУ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглянуто та охарактеризовано основні елементи концепції контролінгу персоналу, зокрема його види, цілі, задачі, суб'єкти, принципи, функції, процес, інструментарій, закономірності функціонування і розвитку та орієнтацію. Визначено основні об'єкти стратегічного, тактичного та оперативного контролінгу персоналу.

Ключові слова: контролінг персоналу, цілі, задачі, об'єкти, суб'єкти, принципи, функції, процес, інструментарій.

В умовах ринкової економіки ефективність управління персоналом підприємств залежить від належного інформаційно-аналітичного забезпечення, методичної і консультативної підтримки прийняття управлінських рішень. Спрямований на вирішення цих завдань, контролінг набуває все більшої ваги. Використання концепції контролінгу персоналу, не зважаючи на її потенціальну ефективність, на практиці стикається з рядом проблем, основними з яких є: відсутність єдиного концептуального підходу до визначення і характеристики елементів системи контролінгу персоналу; недостатня обізнаність керівників підприємств про його переваги, нерозуміння необхідності використання його інструментарію на практиці; складна економічна ситуація на багатьох підприємствах України, обумовлена кризою і, як наслідок, економія ресурсів на інновації; груповий і індивідуальний опір впровадженню контролінгу персоналу з боку працівників підприємства, через відсутність розуміння сутності і необхідності використання цієї технології; недостатня мотивація працівників на підприємствах і небажання отримувати нові знання і навички, докладати додаткових зусиль для забезпечення досягнення цілей діяльності підприємства; відсутність кваліфікованого персоналу у цій сфері (оскільки це відносно нова технологія управління); складність отримання необхідної інформації, пов'язана з її відсутністю у загальноприйнятих джерелах інформації (дані статистичного, бухгалтерського і управлінського обліку) і необхідність проведення додаткових досліджень, а отже і виділення додаткових посад, що потребує фінансування; відсутність налагоджених комунікаційних каналів всередині підприємства; брак систем планування на багатьох підприємствах, створення яких передбачає інтеграцію планів щодо управління персоналом з планами інших структурних підрозділів; потреба впровадження не лише системи контролінгу персоналу, а комплексної системи контролінгу діяльності підприємства для забезпечення її дієвості.

Цій концепції присвячені роботи вітчизняних і закордонних вчених: Балабанової Л. В., Гасило О. О., Євсєєвої С. В., Єроніна В. А., Ковальова С. В., Михайлової А. В., Панченко Г. С., Полозової А. Н., Фалько С., Шлендера П. Е. та інших. Значна увага звертається на вивчення сутності, функцій, цілей і задач контролінгу персоналу. Науковцями виділяються такі види за наступними ознаками: за цільовими

установками (контролінг витрат, результатів і ефективності); залежно від виду вимірювання (кількісний та якісний); залежно від часу (стратегічний і оперативний) [1, с. 191; 3, с. 38], однак інструментарій залишається недостатньо вивченим.

Таким чином, концепція контролінгу персоналу на сьогодні поки не є фундаментально і системно розробленою, а отже потребує детального розгляду та характеристики всіх її складових. Основними складовими концепції контролінгу персоналу виступають його види, цілі, задачі, об'єкти та суб'єкти, принципи, функції, процес, інструментарій, закономірності функціонування і розвитку та орієнтація. Для забезпечення ефективності використання цієї концепції управління на практиці слід здійснити детальний розгляд кожного із її елементів.

Метою нашої статті є аналіз і характеристика основних елементів контролінгу персоналу.

Контролінг персоналу – це технологія управління, яка спрямована на підтримку, обґрунтування та підвищення ефективності управлінських рішень в сфері управління персоналом та забезпечує досягнення цілей підприємства, гнучкість та адаптивність системи управління персоналом.

Узагальнення підходів щодо виділення його видів дозволило запропонувати класифікацію контролінгу персоналу для торговельного підприємства залежно від наступних ознак: від цільової орієнтації (стратегічний, тактичний і оперативний), від критеріїв оцінки роботи з персоналом (кількісний і якісний), від напрямків (організаційно-технологічний, соціально-психологічний, економічний), від об'єктів (контролінг витрат, результатів, ефективності, складу персоналу підприємства).

Згідно з думкою В. А. Єроніна, основною метою контролінгу персоналу є системна орієнтація на ефективне управління ним в умовах ринку [28, с. 2].

Як вважає Г. С. Панченко, завданням цієї системи є координація процесу управління людськими ресурсами на підприємстві та інформаційна підтримка управлінських рішень у сфері кадрового управління для підвищення їх якості [27, с. 56].

Отже, основною метою контролінгу персоналу слід вважати інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень у сфері управління персоналом, спрямоване на оптимальне використання і нарощування наявного потенціалу для забезпечення досягнення цілей підприємства.

О. О. Гасило як основні цілі контролінгу персоналу визначає наступні: забезпечення дієвості системи управління персоналом підприємства та його конкурентоспроможності в умовах ринкових відносин; створення цільової системи управління персоналом підприємства та визначення відхилень від заданої цілі; оптимізація процесів документообігу; адаптація системи управління персоналом до змін в зовнішньому світі; підвищення ефективності управління персоналом підприємства; оптимізація витрат на персонал; інформаційно-методична підтримка процесів управління персоналом; визначення слабких сторін діяльності підприємства стосовно управління ним та розробка рекомендацій щодо їх усунення; консультування осіб, які зайняті в галузі управління персоналом з приводу економічних, соціальних, політичних, технологічних тенденцій зовні підприємства та його внутрішніх проблем, що пов'язані з процесом управління персоналом [2, с. 370].

Перелічені цілі контролінгу персоналу слід доповнити наступними: забезпечення ефективності використання наявних можливостей, визначення сильних сторін діяльності підприємства у сфері управління персоналом; забезпечення раціональності управлінських рішень; створення цілеорієнтованої інтегрованої бази даних та автоматизація роботи в системі кадрового менеджменту; покращення комунікацій і морально-психологічного клімату; забезпечення комплексного контролю за реалізацією функцій управління персоналом підприємства; забезпечення синергетичного ефекту за рахунок інновацій; забезпечення стратегічної орієнтації процесу управління персоналом.

Для забезпечення досягнення вищезазначених цілей контролінгу персоналу підприємства необхідно забезпечити виконання задач, що демонструє рисунок 1.

Суб'єктом виступає безпосередньо персонал організації, що реалізує його функції (спеціаліст з контролінгу персоналу, керівник служби, фахівець відділу управління персоналом, керівник підприємства тощо).

На думку А. Н. Полозової і С. В. Євсєєвої, персонал як суб'єкт управління передбачає спосіб мислення, на основі якого сформоване спрямування на довгострокове ефективне функціонування організації; персонал як об'єкт управління повинен бути максимально мотивованим на забезпечення високої продуктивності праці, що визначає ефективність організації [26, с. 3].

Слід зазначити, що персонал виступає одночасно і суб'єктом, і об'єктом управління, що є особливістю системи його контролінгу.

Предметом праці відповідного спеціаліста є інформація, що використовується для моніторингу і аналізу ситуації, що склалася у сфері управління персоналом підприємства або виникне через певний проміжок часу. А продуктом праці виступають розроблені для керівництва рекомендації щодо прийняття управлінських рішень. Об'єкти стратегічного, тактичного і оперативного контролінгу зображені на рисунку 2.

Принципи контролінгу персоналу слід поділити на дві основні групи, це принципи системного підходу (комплексності, цілеспрямованості, безперервності, гнучкості, адаптивності, раціональності, ефективності, об'єктивності, стандартизації, цілісності, структурності, ієрархічності, збалансованості, науковості і оптимальності, простоти побудови взаємозв'язків між окремими елементами, багатofункціональності

елементів) і принципи реалізації функцій (плановості, своєчасності, документування, економічності, безперервності, руху і гальмування, оперативності, ритмічності, погодженості і науковості).

Процес контролінгу персоналу передбачає реалізацію його основних функцій.

Серед них розглядаємо наступні: планування, організації, обліку, аналізу і моніторингу, інформаційно-аналітична, координації, методичної підтримки, контролю та регулювання.

Всі наведені в таблиці 1 функції контролінгу можна поділити на дві основні групи: процесно-орієнтовані; орієнтовані на забезпечення ефективної реалізації процесно-орієнтованих функцій контролінгу персоналу. До процесно-орієнтованих слід зарахувати наступні: планування, облік, аналіз і моніторинг, контроль і регулювання. У якості таких, що стосуються забезпечення ефективної реалізації процесно-орієнтованих функцій, виступають наступні: організація, інформаційно-аналітична, координація і методична підтримка.

У процесі контролінгу персоналу спеціалісти використовують відповідні інструменти. Так, до інструментів стратегічного контролінгу персоналу належать: аналіз цілей управління персоналом, аналіз стратегій управління персоналом, перевірка планів підприємства, аналіз кадрового потенціалу, SNW – аналіз, SWOT– аналіз, GAP – аналіз, збалансована система показників, розробка сценаріїв. Інструментами тактичного контролінгу персоналу виступають: аналіз точки беззбитковості, аналіз якості реалізації функцій, аналіз чутливості і функціонально-вартісний аналіз. Бюджетування, аналіз виконання бюджетів у сфері управління персоналом, аналіз витрат на персонал, оцінка ефективності управління відносяться до інструментів оперативного контролінгу персоналу.

Як уже зазначалось, залежно від цільової орієнтації слід виділяти стратегічний, тактичний і оперативний контролінг персоналу. Кожен з цих видів орієнтований на забезпечення досягнення як кількісних, так і якісних цілей управління. Так стратегічний контролінг персоналу орієнтований на забезпечення оптимальності технології управління працівниками і на результат (забезпечення ефективності реалізації стратегії). Тактичний орієнтований загалом на процес реалізації функцій управління персоналом і реалізації функцій контролінгу. Оперативний спрямований на забезпечення оперативних цілей управління персоналом, тобто на певний результат (продуктивність праці, оптимізацію витрат, ефективність управління тощо).

Г. В. Михайловою у результаті здійснення аналізу взаємозв'язку системи управління персоналом з розвитком контролінгу в сучасній організації були виділені вісім основних закономірностей функціонування і розвитку останнього (таблиця 1.).

Розгляд основних елементів концепції контролінгу персоналу дозволив запропонувати його авторську концептуальну схему (рисунок 3).

Висновки:

- основними складовими концепції контролінгу персоналу виступають його мета, види, цілі, задачі, об'єкти та суб'єкти, принципи, функції, процес, інструментарій, орієнтація;
- реалізація цілей і задач спрямована на підтримку інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень у сфері управління персоналом, задля оптимального

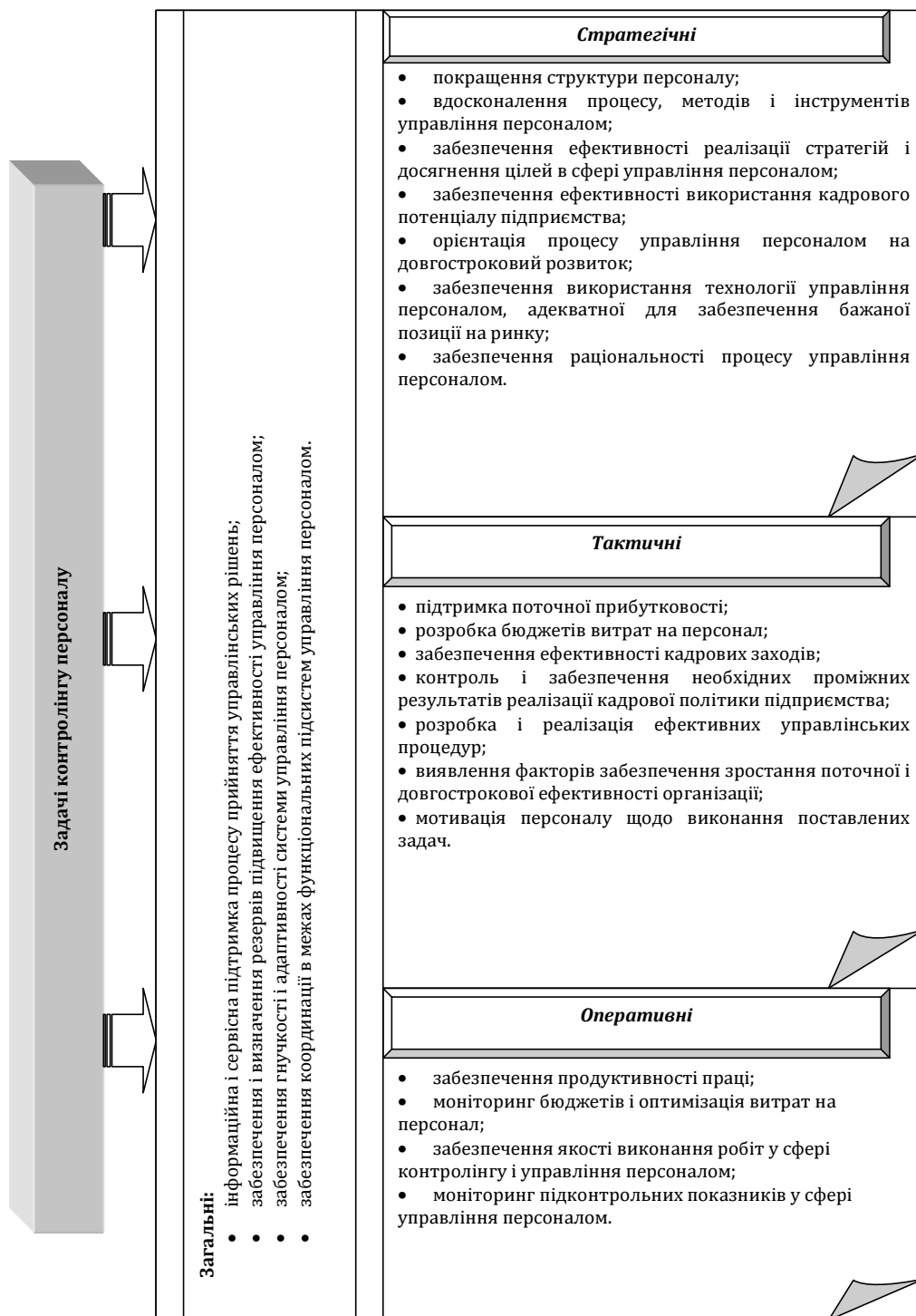


Рис. 1. Задачі контролінгу персоналу.

використання і нарощування наявного потенціалу для забезпечення досягнення цілей підприємства;

- суб'єктом контролінгу персоналу виступає безпосередньо персонал організації, що реалізовує ці функції;
- об'єкти поділяються залежно від виду контролінгу персоналу: стратегічного, тактичного і оперативного;
- процес передбачає реалізацію наступних функцій: планування, організації, обліку, аналізу і моніторингу, інформаційно-аналітична, координації, методичної підтримки, контролю та регулювання, використання специфічних інструментів;

– слід виділяти дві основні групи принципів контролінгу персоналу: принципи системного підходу і принципи реалізації функцій.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є: розробка рекомендацій щодо структуризації системи контролінгу персоналу підприємств.

Список літератури

1. Аудит и контроллинг персонала организации [Текст] / 2-е изд., перераб. и доп. ; Под ред. проф. П. Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 262 с.
2. Балабанова Л. В. Маркетинговий контролінг: Теорія та методологія [Текст]: Моногр. / Л. В. Балабанова, О. О. Гасило.

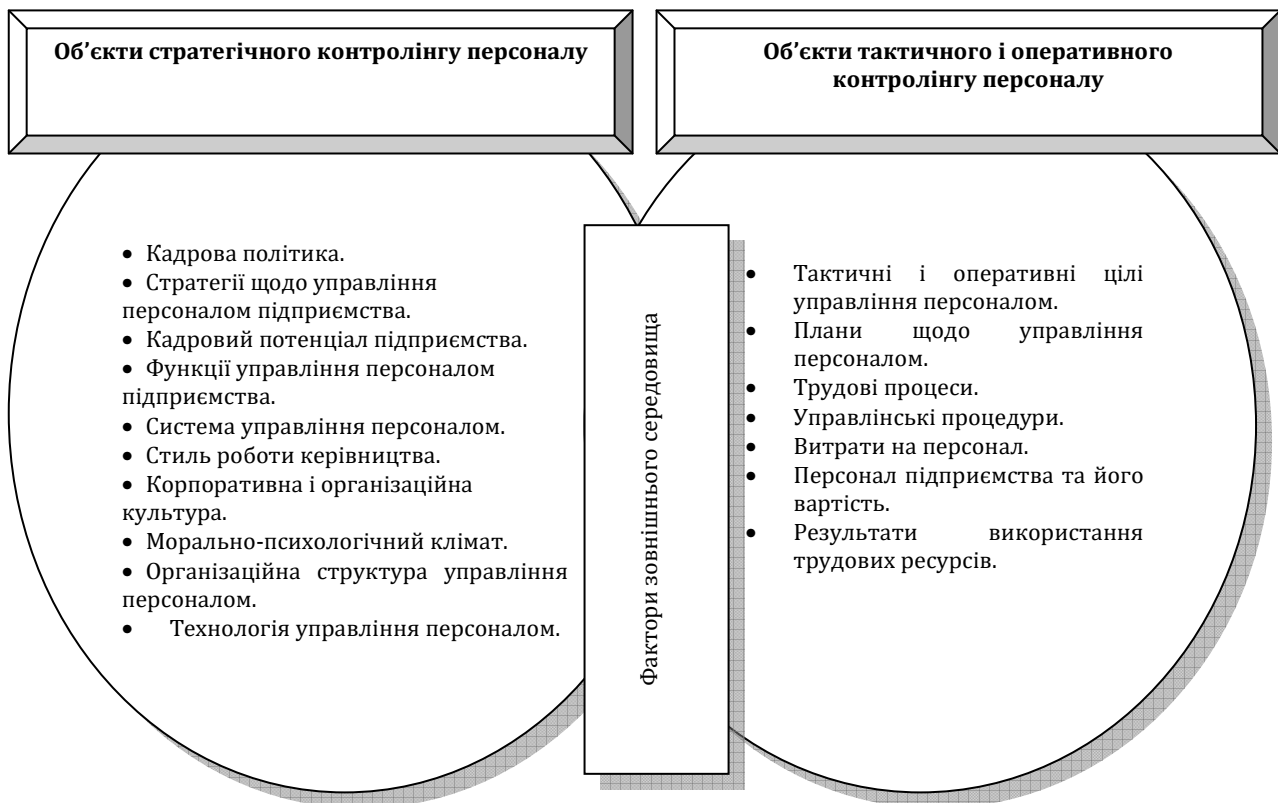


Рис. 2. Об'єкти контролінгу персоналу

Таблиця 1. Закономірності функціонування і розвитку контролінгу персоналу в організації [7, с. 57]

Закономірності функціонування	Закономірності розвитку
Наявність взаємозв'язку між системою управління організацією і системою контролінгу персоналу, що підвищує керованість організації в цілому.	Наявність системної інтеграції між елементами системи управління персоналом і елементами кадрового контролінгу за умови попередження наслідків при прийнятті управлінських рішень.
Регулярна оцінка системи управління персоналом для підвищення ефективності організації загалом.	Вплив на підвищення конкурентоспроможності та стійкості організації в сучасних умовах.
Встановлення динамічного взаємозв'язку між трудовим потенціалом, компетенціями персоналу і з стратегією організації.	Отримання синергетичного ефекту за рахунок інноваційних методів управління персоналом.
Вияв взаємозв'язку між елементами і показниками виробничої системи.	Соціальний контроль як індикатор оцінки управлінських рішень.

- Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. - 221 с.

3. Гасило О. О. *Контролінг управління персоналом підприємств* [Текст] / О. О. Гасило // *Торгівець і ринок України. Тем. зб. наук. праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Вип. 25.* - Донецьк: ДонДУЕТ, 2008. Т. 1 - С. 369-374.

4. Еронин В. А. *Комплексная система диагностического анализа в управлении персоналом организации* [Електронний ресурс] / В. А. Еронин // *Электронные публикации.* - В.ГУ. - 2007. - № 18. - Ч. 2 - Режим доступу до журн.: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=735>

6. Ковалев С. В. *Система контроллинга персонала промышленной организации* [Текст] / С. В. Ковалев. - М.: КНОРУС, 2010. - 264 с.

7. *Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование.* [Текст] / Horvath & Partners; пер. с нем. - 2-е изд. - М.: Альбина Бизнес Букс, 2006. - 269 с. (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)

8. Михайлова А. В. *Развиток кадрового контроллинга в системе управления персоналом организации* [Текст]: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.05 / Михайлова Ганна Вікторівна. - М., 2006. - 210 с.

9. Панченко Г. С. *Контролінг формування та використання людських ресурсів* [Текст]: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.07 / Панченко Ганна Степанівна. - Донецьк, 2008. - 214 с.

10. Полозова А. Н. *Концептуальные положения персонал-*

контроллинга в производственных организациях [Електронний ресурс] / А. Н. Полозова, С. В. Евсеева // *Проблемы региональной экономики. — Режим доступу до журн.: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=19&page=13>*

11. Фалько С. *Контролинг персонала: функции и задачи* [Електронний ресурс] / С. Фалько // *КАДРОВИК.РУ, 2008 г.* - Режим доступу до журн. : <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&...>

РЕЗЮМЕ

Лиходедова Ольга

Концепция контроллинга персонала

В статье рассмотрены и охарактеризованы основные элементы концепции контроллинга персонала, в частности его виды, цели, задачи, субъекты, принципы, функции, процесс, инструментарий, закономерности функционирования и развития, а также ориентацию. Определены основные объекты стратегического, тактического и оперативного контроллинга персонала.

КОНТРОЛІНГ ПЕРСОНАЛУ

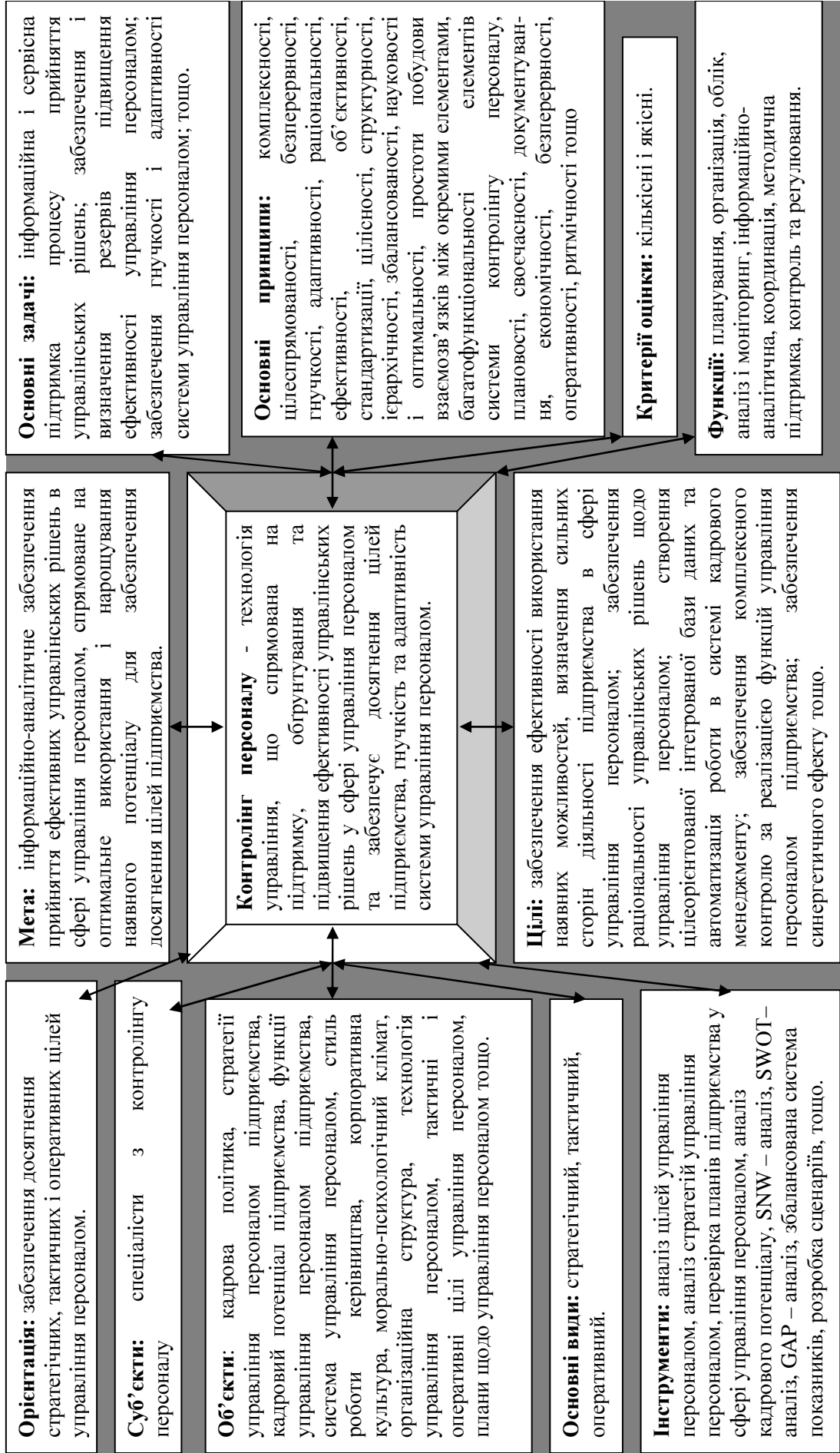


Рис. 3. Авторська концептуальна схема контролінгу персоналу.

RESUME

Lykhodyedova Olga

Concepts of controlling of the personnel

The main concepts of controlling of the personnel, in particular it's types, goals, objectives, subjects, modalities, functions, process, tools, patterns of functioning and development, as well as orientation are considered in the article. There have been identified the main objects of strategic, tactical and operational types of controlling the staff.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕПЛОВОЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджено теплову електроенергетичну галузь України з позиції привабливості для інвестора. Встановлено, що галузь володіє високим рівнем інвестиційної привабливості із ключовою перевагою – відсутність конкуренції при найбільшому ринку збуту в державі. Констатовано, що головними проблемами галузі є значна залежність від політичних рішень, приватизації, тарифоутворення, неефективність використання генеративних потужностей електростанцій, передкатастрофічний стан ТЕС та електромереж.

Ключові слова: аналіз, інвестиційна привабливість, галузь, теплова електроенергетика.

Із розвитком ринкової економіки в Україні почав функціонувати фондовий ринок. При цьому зростає потреба в оцінці та прогнозах діяльності окремих суб'єктів господарювання, галузей та економіки загалом, для чого почали застосовувати фундаментальний аналіз, одним із ключових етапів якого є галузевий. Сутність категорії "галузевий аналіз" полягає у дослідженні факторів та взаємозв'язків, які характерні для суб'єктів господарювання одного сектору економіки із визначенням стану галузі з позиції очікуваної доходності та ризиків інвестування. Важливо зазначити, що ефект від упровадження на практиці висновків та рекомендацій, сформульованих у результаті проведеного галузевого аналізу, на думку автора, можна оцінити лише в середньо- або довгостроковому періоді. Особливу роль відіграє циклічність для компаній галузі, котра не завжди відповідає глобальним чи макроекономічним тенденціям, а також специфіка економіки держави. З огляду на це особливої актуальності набуває наявність об'єктивної та всебічної оцінки рівня інвестиційної привабливості певної галузі.

Ми пропонуємо розглядати аналіз ключових факторів впливу на інвестиційну привабливість вітчизняної теплової електроенергетичної галузі та оцінку рівня зацікавленості суб'єктами господарювання інвестувати в підприємства цієї галузі.

Концептуальні засади галузевого аналізу заклали у своїх працях М. Портер та Д. Френч. Так М. Портер у книзі "Стратегія конкуренції" розглядає основні структурні особливості дослідження галузі, важливість чинників їх змін і наявності стратегічної інформації про конкурентів та зосереджується на п'яти факторах конкуренції в галузі [1]. Д. Френч запропонував основний перелік факторів, досліджуваних під час здійснення галузевого аналізу [2]. Проведення останнього як складової аналізу цінних паперів на розвинутих ринках розкрито у працях "Основи інвестицій" Дж. Чейні, Е. Мойсея [3] та "Інвестиції" Ф. Рейлі, Е. Нортонна [4], де обґрунтовано важливість галузі при виборі об'єктів для інвестування. М. Алексеєнкова у своїх дослідженнях на російському фондовому ринку доповнила галузевий аналіз показниками її діяльності [5]. З. Боді, А. Кейн, А. Маркус [6] у праці "Принципи інвестицій" розглядають його в контексті фундаментального, звертаючи особливу увагу на життєвий цикл галузі, її чутливість до циклічних

коливань, структуру та ефективність діяльності. Однак здійснений автором аналіз цих фахових джерел та практична відсутність праць українських вчених з цієї проблематики зумовили актуальність теми публікації. Важливість проведення такого аналізу також зумовлена тим, що три підприємства цієї галузі є емітентами акцій – "блакитних фішок" українського фондового ринку, які викликають постійну зацікавленість інвесторів у їхній оцінці.

Метою публікації є визначення рівня інвестиційної привабливості теплової електроенергетичної галузі України в сучасних умовах.

У нашому дослідженні ми спираємося на підхід, запропонований вченим-економістом М. Портером. Тому алгоритм проведення аналізу теплової електроенергетичної галузі України передбачає загальний огляд та оцінку інвестиційної привабливості згідно з п'ятьма факторами конкуренції в галузі:

1. Загроза появи в галузі нових конкурентів.
2. Конкуренція серед тих, які вже існують.
3. Ціновий тиск з боку товарів-замінників.
4. Ринковий тиск з боку постачальників.
5. Ринковий тиск з боку покупців [6, с. 599].

Проведемо аналіз, розпочавши із загальної оцінки галузі. Розуміння специфіки останньої дасть можливість ефективніше визначити важливі риси даних під час аналізу джерел та систематизувати зібрану інформацію.

Українська електроенергетика має повну електричну генеративну потужність 52 ГВт. 52% генерують теплові електростанції, 27% ядерні, а решта – гідроелектростанції, комбіновані установки та інші джерела.

Україна використовує великобританський зразок системи накопичення, розподілу, передачі та поширення енергії, який регулює держава. Всі енергогенеруючі компанії продають електрику виключно операторові оптового ринку НЕК "Укренерго", який здійснює її розподіл та передачу. Усі тарифи встановлює держава як регулятор. У областях 27 регіональних розповсюджувачів – обленерго. Держава володіє частками від 5% до 85% більшості з енергетичних компаній.

Виробництво електроенергії тепловою генерацією здійснюється такими компаніями: ВАТ "Київенерго", ВАТ "Центренерго", ВАТ "Дніпроенерго", ВАТ "Донбасенерго", ВАТ "Західенерго" і приватна ТОВ "Східенерго". Остання – підрозділ групи СКМ –

найбільшої української фінансово-індустріальної групи.

Всі вищенаведені компанії сектора працюють на застарілому, поношеному устаткуванні. Більше 90% блоків з виробництва електрики в Україні працювали більше, чим 100000 годин і на 64% вже перетнули лінію критичного використання (більше 170000 годин). Тому всі компанії анонсували довготривалі програми модернізації і шукають джерел фінансування.

Варто наголосити на актуальності модернізації в енергетиці і пов'язаних з нею секторах: зношеність потужностей становить близько 90%, передавальних – приблизно 70%. Об'єм інвестиційних програм генеруючих компаній, які затверджує держава, є достатнім лише для підтримки енергоблоків у працездатному стані – про оновлення потужностей поки не йдеться. Нині масштабні інвестиційні програми в енергетиці реалізує лише холдинг “ДТЕК”, який оголосив про намір до 2012 року інвестувати в розвиток “Східенерго” 650 млн. дол. США. Крім того, ВАТ “Дніпроенерго”, в якому структури “ДТЕК” на сьогодні контролюють блокуючий пакет акцій, оголосило про намір до 2020 року інвестувати в оновлення потужностей близько 4 млрд. дол. США [7].

28 листопада 2007 року Кабінет Міністрів України схвалив реформу щодо лібералізації ринку електрики до 2014 року. Електрику продаватимуть через прямі контракти між генераторами і кінцевим споживачем, а також через балансуєчий ринок, який замінить стару систему оптового оператора. Згідно з реформою у 2008 – 2009 роках відбувалося формування законодавчої бази, у 2009 році було підписано перший двосторонній контракт ; у 2011 році балансуєчий ринок буде створений. Реалізацію програми реформування енергоринку планують завершити до кінця 2014 року. До цього часу в Україні функціонуватиме ринок прямих контрактів, біржа електроенергії, на якій діятимуть контракти “на день уперед”, а також балансуєчий енергоринок, який продаватиме електроенергію для покриття пікових навантажень. Метою лібералізації є взаємовигідна співпраця як генераторів, так і розповсюджувачів. Вона забезпечить для них більші можливості дій щодо поліпшення ефективності, прибутковості та капіталізації. Відповідно до планів лібералізації прозора приватизація сектора електрики приведе стратегічних інвесторів, які зможуть здійснити дуже необхідні програми модернізації.

Українська тепла генерація відрізняється дефіцитом паливних ресурсів, а також надлишковою встановленою потужністю, що є не затребуваною на внутрішньому ринку. Частка українських теплоелектростанцій (далі – ТЕС) в загальній потужності енергосистеми країни складає 64%. Наприклад, за вісім місяців 2008 року ТЕС внесли в загальноукраїнський енергоринок лише 44,8%.

Проте наявність надлишкових потужностей означає, що їх можна фізично використовувати. Згідно з інформацією, наданою НАК “Енергетична компанія України” (далі – НАК ЕКУ), на сьогодні рівень зношеності вітчизняної теплової генерації досягає вже не критичного, а передкатастрофічного рівня. Енергоблоки необхідно або закрити, або терміново реконструювати [8].

У базовому сценарії енергетичної стратегії України передбачено наявність в енергосистемі до 2030 року 42 тис. Мвт потужності ТЕС замість 30 тис. Мвт на сьогодні. Стратегія передбачає поступове зниження потужності ТЕС і доведення її до оптимального рівня у 2015 – 2017 роках. При цьому передбачається реконструювати

близько 18 – 19 тис. Мвт потужності вугільних енергоблоків та 3,8 тис. Мвт – газових. Решта 5,2 – 6 тис. Мвт підлягають консервації з подальшим демонтажем. Ще 20 тис. нових потужностей ТЕС необхідно ввести в експлуатацію в період з 2011-го по 2030 роки.

Реконструкція ТЕС дозволить не лише продовжити життя енергоблокам, але й істотно скоротити витрати палива. Це можливо за допомогою установки й використання казанів з циркулюючим киплячим шаром, казанів на суперкритичні параметри, газощільних топків, газифікаторів вугілля. Нові технології спалювання вугілля дозволять понизити витрату вугілля на 17% і газу на 84%, що дасть можливість енергетикам заощадити за рік 4,5 млн. тонн вугілля і 1,4 млрд. кубометрів газу, а також понизити тарифне навантаження на споживача на 25%.

Згідно з оцінками НАК ЕКУ, в розвиток чотирьох теплових генеруючих компаній до 2018 року необхідно вкласти 17,5 млрд. дол. США інвестицій. З цієї загальної суми: 11,9 млрд. дол. США потрібно витратити на спорудження нових і реконструкцію існуючих потужностей; 4,8 млрд. дол. США – на приведення енергоблоків до європейських екологічних стандартів; 0,8 млрд. дол. США – на інтеграцію в європейську енергосистему УСТЕ [8].

На сьогодні інвестор стикається з неможливістю прорахувати інвестиційні ризики унаслідок політичної нестабільності у країні, невизначеності майбутньої моделі конкурентного енергоринку, дефіциту енергетичного вугілля найближчими роками, можливого зростання тарифів на український кіловат вище за європейський рівень.

Щодо появи нових конкурентів у галузі, не варто забувати про два фактори: перехід до відкритого конкурентного ринку та альтернативна енергетика.

Основним потенційним конкурентом із альтернативної енергетики, на думку автора, повинна стати у середньо- та довгостроковій перспективі вітроенергетика, яка може бути прибутковою і дати Україні до третини електроенергії. Лише частково – сонячна енергетика.

Кабінет Міністрів України затвердив “Комплексну програму будівництва вітрових електричних станцій в Україні до 2010 року”. У ній передбачено, що в перспективі до 20-30% від загального споживання електроенергії у країні буде забезпечуватись вітровими електростанціями. Однак програма не була впроваджена, але потенціал вітроенергетики залишається високим. За оцінками експертів, це близько 10 – 15 тисяч мегават, тобто приблизно стільки, скільки сьогодні дають всі 15 атомних енергоблоків України [9].

У табл.1 наведено результати розрахунків рентабельності вітрових електростанцій (далі – ВЕС) періоду 2008 – 2020 років за умови встановлення “зеленого” тарифу.

Розрахунки показують, що навіть за умови збереження наявних цін на оптовому ринку електроенергії, які матимуть тенденцію до зростання і без впровадження “зеленого” тарифу, рентабельність ВЕС є дуже високою і перевищує 150% вже у перший рік їх роботи, а через сім і більше років можливі надприбутки (520 – 840%). Рентабельність енергетичних підприємств у розвинених країнах становить зазвичай 15-25%.

Конкурентною перевагою виробників цього виду альтернативної енергії є незалежне джерело енергії. Адаже сучасна залежність економіки України від

Таблиця 1. Показники рентабельності вітрових електростанцій*

Рік	2008	2015	2020
Рентабельність ВЕС, %	154	518	842

*За даними [10, с. 85].

закордонних нафти та газу, як показує досвід “газового конфлікту” у січні 2009 року, є доволі небезпечним фактором. З іншого боку, традиційні джерела виробництва енергії не виправдовують себе: запасів вугілля кожного року стає все менше, а якість – все нижча; гідроелектростанції призводять до вимирання риби; а можливі наслідки збоїв на атомних електростанціях становлять колосальну екологічну небезпеку.

Однак варто зазначити, що відповідно до “Енергетичної стратегії України до 2030 року” для забезпечення попиту споживання електричної енергії та її експорту згідно з базовим сценарієм розвитку економіки країни, необхідно збільшити потужність генеруючих електростанцій до рівня 88,5 млн. кВт.

За песимістичним сценарієм розвитку економіки цей

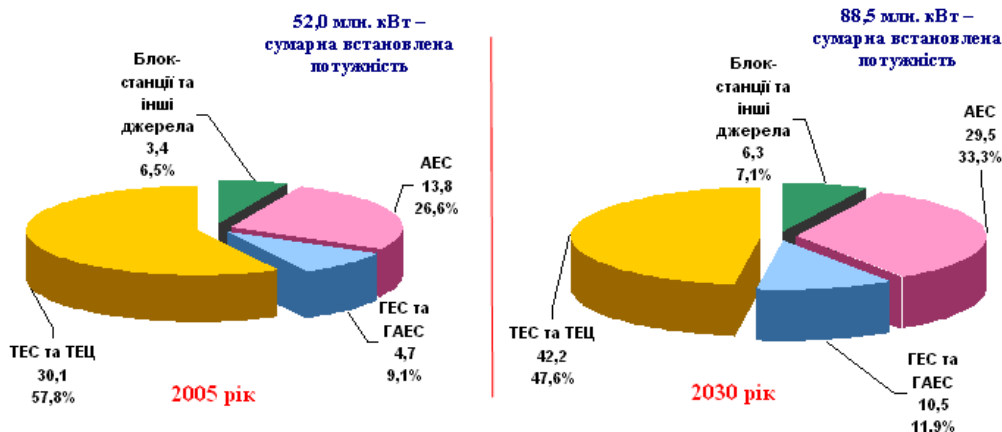


Рис. 1. Структура енергогенеруючих потужностей електричних станцій України (базовий сценарій)*
*За даними [11, с. 23]

рівень складе 74,9 млн. кВт, за оптимістичним – 98,6 млн. кВт. У планах нарощування частки переважно АЕС та ГЕС у виробництві електроенергії.

Однак, на думку автора, енергетична стратегія буде переглянута до збільшення частки блок-станцій та інших джерел. Для цього суттєвим аргументом є плани України щодо вступу в ЄС у майбутньому. А, як відомо, 12.12.2008 року саміт голів держав Європейського Союзу ухвалив “Кліматично-енергетичний пакет”, або так званий план “20 – 20 – 20”. Він передбачає скорочення до 2020 року на 20% від рівня 1999 року обсягу забруднених викидів у атмосферу, підвищення до 20% у загальній структурі енергоспоживання частки енергії з відновлюваних джерел. А починаючи з 2013 року, квоти на викид газів, що викликають парниковий ефект, купуватимуть на відкритих аукціонах. До того ж це правило в обов’язковому порядку поширюватиметься на всі підприємства сектора виробництва електричної енергії, які сьогодні мають безкоштовні квоти на викид газів і на частку яких припадає 40% у загальному обсязі парникової емісії [12].

У квітні 2009 року Президент України підписав відповідний закон “Про внесення змін до закону “Про електроенергетику”, який має на меті стимулювати використання альтернативних джерел енергії. Національна комісія регулювання електроенергетики (далі – НКРЕ) України затвердила спеціальний підвищений, так званий “зелений”, тариф на електроенергію з альтернативних джерел для стимулювання їх розвитку. Цей закон встановлює спеціальний коефіцієнт “зеленого” тарифу для електроенергії з використанням різних альтернативних джерел енергії, на який множиться звичайний тариф для споживачів другого класу напруги. Зокрема,

наприклад, для вітроенергетики цей коефіцієнт має три значення залежно від потужності джерела енергії: 1,2 – до 600 кВт; 1,4 – від 600 кВт до 2000 кВт і 2,1 – понад 2000 кВт.

Закон встановлює “зелений” тариф на строк до 1 січня 2030 року. Окрім того, документ передбачає, що величина “зеленого” тарифу не може бути менша фіксованого мінімального розміру, встановленого шляхом перерахування в євро величини “зеленого” тарифу, розрахованого на 1 січня 2009 року за офіційним курсом НБУ. Відповідно до закону умовою вказаного порядку стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел є використання мінімальної частки сировини, матеріалів, основних фондів, робіт і послуг українського походження: з 2012 року – 30%, 2014 роки – 50%. Закон також забороняє учасникам енергоринку відмовляти виробникам електроенергії з альтернативних джерел в доступі до мереж електропередачі [13].

Починаючи з 2009 року, в Україні розпочався поетапний перехід від закритої моделі перерозподілу електроенергії у обмеженому колі учасників до відкритого конкурентного ринку для всіх. Підприємствам та інвесторам потрібно терміново починати вивчати нову модель, аби мати нові конкурентні переваги. Теоретично промисловці мають можливість ставати учасниками оптового ринку електроенергії (ОРЕ) і зараз. Для цього необхідно отримати в НКРЕ ліцензію на постачання електроенергії за нерегульованим тарифом, а далі – працювати. Деякі великі підприємства так і роблять, проте не особливо активно. Адже електроенергію можна купити лише у одного єдиного монопольного оптового продавця в особі держпідприємства “Енергоринок” і за середньою оптовою ціною. Якщо додати до витрат плату за

передачу електрики мережами облэнерго, економія від самостійної закупівлі виходить незначною. Тому більшість підприємств вважають кращим купувати електрику в облэнерго.

Але не всі постачальники струму за нерегульованим тарифом (далі – ПНТ) є промисловими підприємствами. Здебільшого це компанії-посередники, що заробляють на перепродажі струму між ДП “Енергоринок” і споживачем. Раніше при формуванні умов роботи в ОПЕ був допущений перекоп на користь облэнерго, тому конкурувати з обласними постачальниками за регульованим тарифом складно. За результатами 2007 року частка інституту ПНТ у загальному об’ємі постачань електроенергії в Україні склала всього 10,5%. Ця цифра характеризує глибину конкуренції на українському роздрібному ринку. Конкуренція є, але надто обмежена, оскільки і облэнерго, і незалежні постачальники купують електрику в одного і того ж оптового продавця. Не набагато краще йдуть справи з конкуренцією і на оптовому ринку. Тут теж всі енергогенеруючі компанії реалізують вироблений товар “Енергоринку”. При цьому конкуренція існує лише між п’ятьма тепловими генеруючими компаніями. Вони реалізують електрику в ринок за ціновими заявками, тоді як “Енергоатом” і “Укргідроенерго” – за адміністративно встановленою НКРЕ ціною.

Проте і в теплових виробників електрики з конкуренцією не все гаразд. По-перше, існує перелік енергоблоків, системотворчих або тих, що працюють на експорт, які зупинити неможливо. Такі блоки звужують конкуренцію. По-друге, енергетики постійно скаржаться на адміністративне втручання в роботу ринку з боку держави, яка намагається час від часу перерозподіляти паливно-грошові потоки між електростанціями. І третє, сам механізм ціноутворення на продукцію ТЕС відрізняється крайньою зарегульованістю, що і не дивно, оскільки покупець один.

Модель єдиного покупця або пулу, що діє в українській енергетиці, вважається у світовій класифікації енергоринків тимчасово виправданою, але загалом неефективною.

Двосторонні контракти – це прямі договори між виробниками електроенергії та її постачальниками або безпосередніми споживачами. Український уряд усвідомив необхідність переходу до конкурентної моделі ринку електроенергії ще в 2002 році, затвердивши “Концепцію функціонування і розвитку оптового ринку електроенергії” (далі – Концепція). Проте терміни впровадження двосторонніх контрактів, зазначені в Концепції, були зірвані як через об’єктивні економічні, так і суб’єктивні причини. Робота над реформою помітно поживалась лише в 2007 році, коли в Україні почав свою роботу міжнародний консорціум консалтингових компаній у складі КЕМА і Мусгофт (Нідерланди), ЕСА і Norton Rose (Великобританія), DIW

(Німеччина), а також “Трансенергоконсалтінг” (Україна). Робота консорціуму фінансується з кредитних коштів Світового банку [14].

Внаслідок проведення реформи виробники електроенергії в боротьбі за покупця будуть прагнути продати дешевше. А це означає, що на сьогодні замість домінуючого принципу витратного ціноутворення в енергетиці будуть впроваджені конкурентні ціноутворюючі механізми. Генеруючі компанії в умовах конкуренції будуть вимушені скорочувати власні витрати. Наступна перевага: і виробники, і покупці прагнутимуть витримувати графіки навантажень, зазначені в двосторонніх контрактах. В іншому випадку брак електроенергії доведеться докуповувати на балансуєчому ринку.

Сьогодні енергетична галузь страждає від урядових дій щодо стабілізації ринків в умовах світової фінансової кризи. Насамперед енергетиків “насилно” в умовах різкого зниження вжитку електроенергії змушують купувати вугільну продукцію в ДП “Вугілля України”, де вона на 35% дорожча, ніж у приватних підприємств. Те, що на складах генерації заморожено мільйони оборотних коштів компаній, які можна було б витратити на устаткування і матеріали для ремонтів, схоже, нікого особливо не хвилює [15].

Основними споживачами електроенергії є промисловість та населення. Щодо перспектив збуту, то згідно зі стратегією розвитку споживання електроенергії до 2030 року збільшиться у 2,2 рази і перевищить за прогнозними даними 395,1 млрд. кВт-год, експортні можливості зростуть до 25 млрд. кВт-год.

З рис. 2 видно значне прогнозоване зростання споживання загалом. А на рис. 3 наведено прогноз споживання електричної енергії за групами споживачів.

Державні підприємства набагато сильніше відчують адміністративне втручання в оперативно-господарську діяльність з боку державних органів – обласних і районних держадміністрацій, галузевого міністерства, Головного контрольно-ревізійного управління та інших центральних і місцевих органів державної влади. Однією з причин того, що рівень збору коштів за відпущену електроенергію державними енергозабезпечуючими компаніями завжди поступався аналогічному показникові приватних компаній, – була заборона першою відключати боржників з боку місцевих органів, а інколи і з боку Міністерства палива і енергетики.

Ринок одного покупця, що існує в Україні та діє за правилами англійського пулу, був заснований у 1996 році, а реально запрацював з 2000-го року після введення так званих розподільних рахунків. За час роботи цього ринку багато що змінилось на краще. Зокрема, рівень оплати електроенергії у грошовій формі виріс з 10% до 99 – 100%.

Експорт української електроенергії

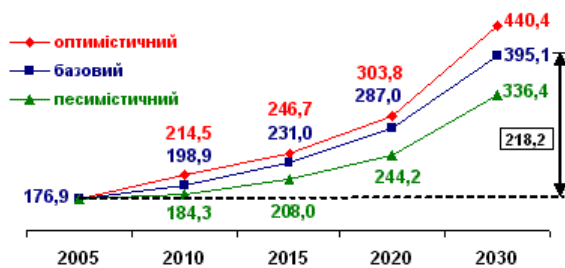


Рис. 2. Споживання електроенергії до 2030 року: сценарії розвитку*
*За даними [11, с. 13]

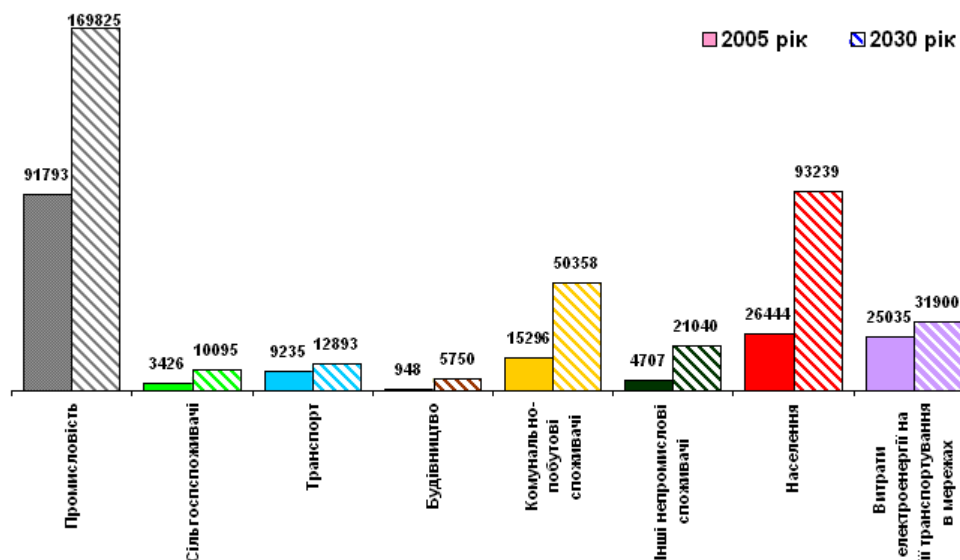


Рис. 3. Прогноз споживання електричної енергії за групами споживачів, млн. кВт.*

*За даними [11, с. 15]

найприбутковий на східноєвропейському ринку. Саме у цьому напрямі між держкомпанією “Укрінтеренерго” і місцевими споживачами створено відразу декілька посередницьких структур. Всі ці компанії не виробляють електрику, але, купуючи її в Україні на кордоні, продають потім в Угорщину, Словаччину, Польщу, Румунію.

Найгострішими галузевими проблемами є: показники втрат у мережах, питома витрата палива на ТЕС, рівень використання встановленої потужності атомними електростанціями. Ці показники, що перераховані як наші досягнення, вже давно перестали бути навіть нормою для більшості розвинених країн світу. Це швидше вчорашній день енергетики розвинених країн. До цього варто додати вкрай погані екологічні показники вітчизняних ТЕС і незадовільні показники якості та надійності енергопостачання. Все це наслідки застарілої матеріально-технічної бази вітчизняної енергетики і неефективного господарського механізму, який не створює необхідних мотивацій для залучення інвестицій і динамічного підвищення техніко-економічних показників роботи енергетичних підприємств.

Для підвищення ефективності господарського механізму насамперед потрібно реформувати оптовий ринок електроенергії. Адже на ОРЕ, що діє, оптовий тариф вже давно не визначається ринком, а це означає, що інвестор не отримує правильних цінових сигналів. Ще більше інвестора відлякує адміністративне втручання у роботу ринку, інтенсивність і глибина якого з часом лише збільшуються. Нарешті в ОРЕ, що діє з одним оптовим покупцем, суб'єкти ринку не мають можливості вільного вибору контрагентів, вибору, який існує на інших товарних ринках і вже давно склався на оптових ринках електроенергії більшості розвинених країн світу. Таке реформування передбачене схваленою урядом ще в 2002 році Концепцією функціонування і розвитку ОРЕ.

Ще одним дуже важливим напрямом реформування, що дуже запізнився, є кардинальна зміна підходів до тарифоутворення. Перший крок до цього – впровадження ринку двосторонніх договорів, що забезпечить дійсно ринкове формування оптового тарифу в конкурентному секторі енергетики, а саме на

електроенергію, яку виробляє ТЕС. Другим назрілим кроком є зміна підходів до тарифоутворення в секторі природних і штучних монополій, де функції ринку з формування тарифу виконує регулювальник. Міцно вкорінені в енергетиці країни витратні методи тарифоутворення зводять нанівець будь-яку мотивацію для компаній меншими ресурсами прагнути кращих результатів. Цим же гальмується поліпшення показників ефективності роботи.

Логічним продовженням витратного тарифоутворення сьогодні є дріб'язкова опіка енергокомпаній при формуванні інвестиційних програм. Не компанії, а фактично регулювальник сьогодні визначає напрями інвестування прибутків і черговість здійснення тих або інших заходів. Майже поелементний контроль за виконанням інвестиційних програм сильно завантажує регулювальника та мало впливає на результати роботи компаній.

Перехід до нової моделі ринку передбачає ослаблення державного регулювання в секторі. І тому біля генеруючих і збутових компаній з'явиться стимул для зниження витрат, а також буде можливість залучати інвестиції для проведення модернізації і розширення потужностей. Водночас, враховуючи політичні ризики, автор вважає, що в коротко- і середньостроковому періоді не варто чекати значного поліпшення показників рентабельності енергокомпаній.

Усунення моделі єдиного покупця та перехід на прямі договори купівлі-продажу струму між виробниками і кінцевими споживачами електрики – ще не остаточна схема взаємодії на оновленому ринку. Проте, на думку автора, це допомогло стартувати реформі ринку електроенергії. Разом з приватизацією таке перетворення є чинником довгострокової інвестиційної привабливості української електроенергетики.

Підсумки аналізу наведено у табл. 2, де вказано ключові фактори впливу на інвестиційну привабливість галузі.

Підсумовуючи вищенаведений аналіз, робимо висновок, що, незважаючи на цілу низку проблем, тепла електроенергетична галузь володіє високим рівнем інвестиційної привабливості. Безперечною перевагою є відсутність конкуренції та найбільший

Таблиця 2. Основні фактори впливу на інвестиційну привабливість теплової електроенергетичної галузі*

Група факторів	Опис проблем	Ступінь впливу
Політичні	1. Політичний підхід до формування тарифів призводить до їх затвердження без урахування зростання вартості палива, інфляції, надання пільг з оплати за електроенергію без компенсації. 2. Відсутність чіткої політики та законодавчої бази у напрямку подальшої приватизації, з питань взаємовідносин на енергоринку та захисту виробника електроенергії.	Значний
Фінансово-економічні	1. Недосконалість чинного законодавства протягом тривалого часу дозволяла споживання електроенергії без своєчасної і повної оплати, що призвело до постійного зростання дебіторської та кредиторської заборгованості генеруючих підприємств. 2. Неоптимальна система оподаткування, ціноутворення в галузі, система розподілу коштів на енергоринку. 3. Відсутність механізму повернення заборгованості з ДП "Енергоринок".	Значний
Виробничо-технологічні	1. Аварійний технічний стан електростанцій, електричних та теплових мереж. 95 % енергоблоків ТЕС відпрацювали розрахунковий ресурс, 72 % - граничний ресурс. 2. Відсутність оптимального графіка рівнів навантаження блоків електростанцій. 3. Відсутність ефективного ринку палива. 4. Незадовільна якість вугілля	Значний
Соціально-демографічні	Збиткова діяльність житлово-комунальних господарств.	Незначний
Екологічні	1. Викиди шкідливих речовин в атмосферу та поверхневі води. 2. Проблема розміщення відходів. 3. Зношеність та застарілість очисного обладнання.	Незначний
Споживчі властивості продукції	1. Особливістю електроенергії як товару є охоплення всіх сфер економіки країни – найбільша кількість споживачів порівняно з іншими товарами або послугами. 2. Відсутність перехресних товарів чи товарів-замінників. 3. Виробництво електроенергії не є сезонним, хоча має незначні сезонні коливання.	Значний

* За даними [16 – 18].

ринку збуту на сучасному етапі розвитку. З іншого боку, ключовими проблемами галузі є значна залежність від політичних рішень та процесу приватизації, а також тарифоутворення, неефективність використання потужностей та передкатастрофічний стан ТЕС і електромереж.

Перспективними напрямками досліджень є порівняльний аналіз теплової електроенергетичної галузі з іншими галузями економіки, визначення її рейтингу інвестиційної привабливості серед інших. Такі галузеві дослідження, на нашу думку, дадуть змогу краще зрозуміти фактори, які впливають на галузь, оцінити їхню ефективність, що, насамперед, дозволяє точніше спрогнозувати перспективи розвитку. Іншим цікавим напрямком досліджень є аналіз конкурентоздатності теплової електроенергетичної галузі України порівняно з аналогічними галузями в інших країнах. Розгляд цих проблем у комплексі дадуть змогу інвестору прийняти ефективні управлінські рішення.

Список літератури

1. Портер М. Стратегія конкуренції [Текст] / Майкл Е. Портер. [Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
2. French D. W. Security and Portfolio Analysis: Concepts and Management [Текст] / French Daniel W. – Prentice Hall, 1989.
3. Cheney J. M. Fundamentals of Investments [Текст] / J. M. Cheney, E. A. Moses. – Minneapolis: West Publishing Company, 1992. – 800 р.
4. Reilly F.K., Norton E.A. Investments [Текст] / F. K. Reilly,

5. Е. А. Norton. – The Dryden Press, 1995. – 628 р.
6. Алексеевкова М. В. Факторы отраслевого анализа для российской переходной экономики: Препринт WP2/2001/01 [Текст] / М. В. Алексеевкова – М.: ГУ-ВШЭ, 2001. – 34 с.
7. Боди З. Принципы инвестиций [Текст] / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус; 4-е издание.: Пер с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2008. – 984 с.: ил.
8. Офіційний сайт компанії ДТЕК. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dtek.com.ua.
9. Стратегія розвитку електроенергетичного комплексу України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ecu.gov.ua/ua/development/concept_development.html.
10. Вітроенергетика може бути надзвичайно прибутковою і давати Україні до третини електроенергії. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ua-reporter.com/novosti/21243>.
11. Кулик М. М. Аналіз та оцінка наслідків прийняття Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про електроенергетику" та до Закону України "Про альтернативні джерела енергії" (щодо встановлення спеціальних "зелених" тарифів на електричну і теплову енергію / М. М. Кулик, Б. А. Костюковський, С. В. Шульженко, П. П. Кобрин // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/pze/2008_17/Kulyk.pdf.
12. Енергетична стратегія України до 2030 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.
13. Сірук М. Тест на довіру / Микола Сірук. День. № 228 13.08.2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/261768>.
14. Про внесення змін до Закону України "Про електроенергетику" щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії – [Електронний ресурс] : Закон України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi->

bin/laws/main.cgi?nreg=1220-17.

14. *Перехід до нової моделі ринку електроенергії в Україні*. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ueex.com.ua/files/perehid_elektropanorama.doc.
15. *Клочко Л. Перехід до нової моделі ринку електроенергії в Україні*. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://investory.com.ua/products_services/energetika_e/energy/lodka_ebe_na_plavu_v_energetike_kazhdij_denj_krizis.
16. *Звітність ВАТ “Державна енергогенеруюча компанія Центренерго”* – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/22927045>.
17. *Звітність ПАТ “Західенерго”* – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/23269555>.
18. *Звітність ВАТ “Дніпроенерго”* – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/00130872>.

РЕЗЮМЕ

Лихновский Павел

Анализ инвестиционной привлекательности тепловой электроэнергетической отрасли Украины

В статье исследованы тепловую электроэнергетическую отрасль Украины с позиции привлекательности для инвестора. Установлено, что отрасль обладает высоким уровнем инвестиционной привлекательности с ключевым преимуществом - отсутствие конкуренции при крупнейшем рынке сбыта в государстве. Констатировано, что главными проблемами отрасли является значительная зависимость от политических решений, приватизации, тарифообразования, неэффективность использования генеративных мощностей электростанций, передкатастрофичный состояние ТЭС и электросетей.

RESUME

Likhnovs'kyi Pavlo

Investment analysis of thermal electric power industry of Ukraine

The article investigated the thermal electric power industry of Ukraine from the perspective of attractiveness for investors. It has been found that the industry has a high level of investment attractiveness of the key advantage - lack of competition in the largest market in the state. It has been stated that the main problem area is a significant dependence on the policy, privatization, tariff, inefficient use of generative power stations, the catastrophic state of thermal and electric.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Проведено аналіз структури та динаміки зовнішнього державного боргу України. Розглянуто проблеми його формування і обслуговування та визначено напрямки подолання.

Ключові слова: зовнішній державний борг, прямий зовнішній державний борг, гарантований зовнішній державний борг, облігації зовнішньої державної позики.

На сучасному етапі вітчизняної економіки спостерігається значне зростання обсягу зовнішнього державного боргу України, а також збільшення витрат на його обслуговування. Проблема боргового тягаря ускладнює хронічний дефіцит Державного бюджету України, який постійно вимагає залучення нових зовнішніх позик, а також кризові явища в економіці, що супроводжуються згортанням підприємницького сектора, безробіттям та іншими соціальними негараздами. Необґрунтоване залучення запозичень у подальшому та неефективне управління зовнішнім державним боргом України можуть спровокувати боргову кризу, що матиме вкрай негативний вплив на соціально-економічний розвиток України.

Отож, проблема оптимізації формування та обслуговування зовнішнього державного боргу є надзвичайно актуальною на сучасному етапі у період активного виходу України як держави на зовнішні кредитні ринки. Питання управління ним є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які останнім часом переживає Україна.

Серед вітчизняних вчених та практиків, які присвятили свої дослідження цій проблемі, – В. Андрущенко, Т. Вахненко, Н. Зражевська, В. Козюк, І. Лютий, М. Малерик, О. Рожко, А.Ходжаєв, О. Шаров, С. Юрій та ін. Незважаючи на високий рівень наукових робіт зазначених вчених, необхідним є подальше вивчення проблем формування та обслуговування зовнішнього державного боргу України із врахуванням її соціально-економічного розвитку та зовнішньоборгової ситуації на сучасному етапі.

Метою нашої статті є виявлення основних проблем формування та обслуговування зовнішнього державного боргу України на сучасному етапі та визначення напрямків його подолання. Для її досягнення потрібно вирішити наступні завдання: здійснити аналіз структури та динаміки зовнішнього державного боргу України; здійснити оцінку параметрів щодо обслуговування зовнішнього державного боргу; визначити проблеми та напрямки оптимізації його формування та обслуговування.

З кінця 2008 р. розпочався новий етап формування зовнішнього державного боргу України – внаслідок світової економічної кризи Україна потребує додаткових коштів, які не має змоги мобілізувати на внутрішньому ринку. Альтернативою є залучення фінансових ресурсів на зовнішньому ринку.

Деякі фахівці зазначають, що вплив зовнішніх

державних запозичень на розвиток вітчизняної економіки є якісно іншим, ніж вплив внутрішнього боргу [1, с. 205; 2, с. 21; 3, с. 93; 4, с. 58; 5]. Крім цього, зовнішня заборгованість у структурі державного боргу України завжди займала набагато більшу частку порівняно з внутрішнім боргом. У теоретичному плані вплив зовнішнього боргу на розвиток економіки, а саме на обсяг ВВП, є позитивним у короткостроковому періоді. Цей теоретичний постулат підтвердили і вітчизняні реалії. Проте, у довгостроковому періоді зовнішній борг має певні негативні наслідки, пов'язані із необхідністю його погашення та обслуговування.

Динаміка та структура зовнішнього державного боргу України у розрізі прямого та гарантованого державою боргу упродовж 2006 – 2010 рр. зображена у табл. 1.

Наведені дані свідчать про тенденцію до зростання зовнішнього державного боргу України упродовж 2006-2010 рр. Так з кінця 2006 р. до кінця 2010 р. зовнішній державний борг України збільшився майже у 3 рази.

Найбільше зростання упродовж зазначеного періоду відбулось у 2008-2010 рр. здебільшого за рахунок позик міжнародних фінансово-кредитних організацій. Зокрема Міжнародний валютний фонд 5 листопада 2008 р. схвалив рішення про виділення Україні стабілізаційного кредиту у розмірі 16,43 млрд. доларів США для зміцнення довіри у фінансовому секторі і допомоги економіці країни, яка постраждала від світової фінансової кризи, під 4 відсотки річних. У листопаді 2008 року Україна отримала перший транш кредиту у розмірі 4,5 млрд. дол. США. Станом на початок квітня 2010 р. Україна отримала 10,5 млрд. дол. США із зарезервованих Міжнародним валютним фондом 16,5 млрд. дол. США по кредиту stand by. Однак після цього МВФ зупинив виділення коштів за цим кредитом. Дещо пізніше – 28 червня 2010 року МВФ заявив про те, що надасть Україні кредит загальним обсягом 15,15 млрд. дол. США строком на 29 місяців. Кошти мають надходити упродовж 2,5 років. У березні 2011 року Україна отримала перший транш нового кредиту МВФ у розмірі 1,89 млрд. дол. США. Для отримання наступного траншу кредиту Україні потрібно виконати ряд вимог, обумовлених МВФ [7].

Упродовж 2008-2009 рр. для підтримки структурних реформ, реабілітації банківського сектора, підвищення довіри до банківської системи та фінансування державного бюджету Світовим банком було надано Україні п'ять позик, по трьох із яких 1,2 млрд. дол. США

Таблиця 1. Структура та динаміка зовнішнього державного боргу України за 2006 – 2010 рр. (станом на кінець відповідних років)*

(млн. дол. США)

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Частка у загальному обсязі зовнішнього боргу у 2010 р., %
Зовнішній борг (усього)	12661,3	13849,0	18538,0	24593,6	34759,6	100
Темп зростання, %	108,5	109,4	133,9	132,7	141,3	-
Прямий зовнішній борг	9803,2	10591,7	11171,8	15097,6	22836,0	65,7
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку	2538,5	2 483,7	3189,1	8486,4	10432,3	30,0
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	2128,7	1 936,4	1724,8	1570,5	1415,7	4,1
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	0,3	0,08	0,07	0,07	2000,1	5,7
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	5135,7	6 171,5	6257,9	5040,5	8987,9	25,9
Гарантований зовнішній борг	2857,9	3257,3	7366,2	9496,0	11923,6	34,3
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку	1010,7	665,1	5020,3	6441,1	7740,6	22,3
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	18,1	11,1	2,0	0,0	190,6	0,5
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	904,9	1 790,3	1686,4	650,6	1001,2	2,9
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	924,2	790,8	657,5	2404,4	2991,2	8,6

* Складено за даними Міністерства фінансів України [6].

були спрямовані до Державного бюджету України.

Згідно з даними, наведеними у табл. 1, збільшення зовнішнього державного боргу України у 2008 р. на 4689 млн. дол. США відбулось в основному за рахунок гарантованого зовнішнього державного боргу України. Загалом у 2008 р. порівняно з 2007 р. державний зовнішній борг України збільшився в основному за рахунок зростання курсів іноземних валют до гривні (на суму 31,4 млрд. грн.).

У 2009 р. зростання зовнішнього державного боргу України на 6055,6 млн. дол. США відбулось за рахунок отримання другого траншу позики Міжнародного валютного фонду (на суму 36,9 млрд. грн.), продажу коштів, отриманих Україною від розподілу СПЗ (на суму близько 15,7 млрд. грн.), отримання першої програмної позики Світового банку на реабілітацію фінансового сектора (на суму 3,2 млрд. грн.) та зростання курсів іноземних валют до гривні (на суму 6,0 млрд. грн.).

У 2010 р. зростання зовнішнього державного боргу України на 10166 млн. дол. США відбулось за рахунок зростання: прямого зовнішнього державного боргу на 7738,4 млн. дол. США та гарантованого зовнішнього державного боргу на 2427,6 млн. дол. США. Тобто у 2009-2010 рр. темпи зростання прямого зовнішнього державного боргу перевищили темпи зростання гарантованого зовнішнього державного боргу України.

Загалом надходження від зовнішніх запозичень на

фінансування державного бюджету за 2010 р. становили 54244,3 млн. грн., у структурі яких:

- 29,6 % загального обсягу зовнішніх запозичень становлять надходження на фінансування державного бюджету за рахунок отримання кредиту МВФ;
- 36,5 % становлять надходження від випуску облігацій зовнішньої державної позики 2010 р. номінальною вартістю 2,5 млрд. дол. США;
- 29,2 % становлять надходження за рахунок отримання комерційної позики в обсязі 2 млрд. дол. США;
- 4,7 % становлять надходження коштів до спеціального фонду державного бюджету на впровадження проектів розвитку [6].

Хоча залучені до державного бюджету на кредитній основі кошти є вагомим джерелом бюджетних ресурсів та додатковим ресурсом, який розширює можливості держави у фінансуванні відповідних видатків, з іншого боку - одним із очевидних негативних наслідків зовнішнього державного боргу є необхідність його обслуговування та погашення, що відволікає з державного бюджету кошти.

Потрібно враховувати, що абсолютна сума зовнішніх боргових виплат з державного бюджету дає лише загальне уявлення про обсяг коштів, які вилучаються з бюджету та потенційно могли бути спрямовані на

реалізацію певних програм, та не дає змоги аналізувати та оцінювати ефективність управління зовнішнім державним боргом. Розрахунок нетто-боргових виплат

за зовнішнім боргом дозволяє оцінити рівень фактичного зовнішньоборгового навантаження на бюджет України (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка нетто-боргових виплат за зовнішнім державним боргом із Державного бюджету України за 2006-2010 рр. [6]

(млн. грн.)

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Залучено позик із зовнішніх джерел	9624,5	6060,0	5396,5	41968,6	54244,6
Сумарні боргові виплати за зовнішніми позиками	7407,1	6216,6	5285,9	17758,7	11640,9
Сальдо залучень-виплат	2217,4	-156,6	110,6	24209,9	42603,7

Дані, наведені у табл. 2, свідчать про те, що упродовж 2006-2010 рр. негативне сальдо залучень-виплат було у 2007 р., коли позичкові кошти із зовнішніх джерел повністю спрямовувалися на погашення і обслуговування наявних зовнішніх боргових зобов'язань. Таким чином, можна вважати, що упродовж зазначеного періоду зовнішній державний борг України мав явний негативний вплив на обсяг бюджетних ресурсів.

У 2006 р. та 2008-2010 рр. склалося позитивне сальдо зовнішніх боргових залучень-виплат. Загалом упродовж 2006 – 2008 рр. суми виплат із Державного бюджету України в абсолютному вимірнику коливались у межах від 5285,9 млн. грн. до 7407,1 млн. грн. Тобто можна було б припустити, що цей показник є відносно стабільним. Проте детальніший аналіз показує нам, що у різні періоди часу навантаження за борговими виплатами на державний бюджет відрізнялось. У 2009 – 2010 рр. сума боргових виплат за зовнішнім боргом із Державного бюджету України значно зросла у порівнянні з 2008 р., а також порівняно із попередніми роками.

Аналіз видатків Державного бюджету України на погашення та обслуговування зовнішнього державного боргу показав, що загалом боргове навантаження на Державний бюджет України є значним та має тенденцію до збільшення. Очевидними є негативні наслідки державних запозичень щодо необхідності у майбутньому обслуговування та погашення державного боргу, а, отже, відволікання з державного бюджету коштів, які б у протилежному випадку могли бути спрямовані на реалізацію важливих державних завдань. На цьому моменті та на необхідності проведення ефективної зовнішньоборгової політики наголошують у своїх працях науковці А. Ходжаян та О. Шаров [8, с. 227; 9, с. 9]. Професор С. Юрій підкреслює, що при розробці виваженої стратегії державний борг може виступати інструментом економічного зростання [10].

Основними проблемами формування та управління зовнішнім державним боргом на сучасному етапі в Україні є:

- недосконале законодавство у частині регулювання відносин, що виникають в процесі управління зовнішнім державним боргом;
- відсутність чіткого розмежування повноважень державних органів щодо управління зовнішньоборговими зобов'язаннями держави;
- неефективне розміщення зовнішніх позик, відсутність безпосередніх зв'язків із напрямком використання зовнішніх позик та джерелом їх погашення;
- неефективна валютна структура зовнішнього боргу;
- неналежна увага до залучення зовнішніх позик з

метою інвестування в інноваційні, високотехнологічні, високодохідні проекти;

- відсутність дієвого контролю за формуванням та погашенням зовнішнього боргу тощо.

З метою вирішення зазначених вище проблем, удосконалення вітчизняної практики управління зовнішнім державним боргом та мінімізації його негативних фінансово-економічних наслідків доцільно:

1. Здійснювати жорстку державну політику у сфері зовнішніх державних запозичень та застосовувати поміркований підхід до залучення зовнішніх державних позик.
2. Розробити і впровадити цілісну стратегію управління зовнішнім державним боргом, яка поєднуватиме завдання удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення зовнішньоборгової політики, короткострокові та середньострокові орієнтири управління зовнішнім державним боргом, зменшення зовнішнього боргового тягаря шляхом ефективного застосування альтернативних, не позичкових інструментів фінансування бюджетних видатків.
3. Удосконалити систему органів з організації управління зовнішнім державним боргом України, чітко розмежувати їх повноваження щодо управління зовнішньоборговими зобов'язаннями держави та чітко визначити відповідальність.
4. Диверсифікувати джерела залучення зовнішніх позик.
5. Вжити заходів з метою підвищення ефективності структури державного боргу шляхом збільшення частки внутрішнього державного боргу та зменшення частки зовнішнього.
6. Сприяти розвитку ринку боргових державних цінних паперів, зокрема зовнішнього ринку боргових державних цінних паперів.
7. Активізувати спрямування зовнішніх позик на реалізацію інвестиційних програм та посилити контроль за витрачанням зовнішніх позик.

Проведення виваженої політики формування і обслуговування зовнішнього державного боргу дасть змогу ефективно використовувати його не лише як джерело наповнення Державного бюджету України, але і як дієвий інструмент соціально-економічного регулювання.

Список літератури

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка заходу в ХХ ст.: монографія / В. Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Вахненко Т. П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т. П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 14-28.
3. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової

трансформації економіки України : монографія / В. В. Козюк.
– Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 238 с.

4. Лютий І. О. Державний кредит та боргова політика України: монографія / І. О. Лютий, Зражевська Н. В., Рожко О. Д. – К.: ЦУЛ, 2008. – 352 с.
5. Малерик М. М. Оцінка зовнішніх державних запозичень України / М. М. Малерик // Економічні наукові інтернет-конференції (18 лютого 2011 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/847/.
6. Державний борг / офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=68415.
7. Кредит МВФ для України оптимальний (5 березня 2009 р.). [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://testukr.obozrevatel.com/news/2009/3/5/208041.htm>.
8. Ходжсян А.О. Боргова політика та її роль у забезпеченні макроекономічної стабільності / А.О. Ходжсян // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 220-228.
9. Шаров О. Україна : вибір стратегії управління державним боргом / О. Шаров // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – С. 7-9.
10. Юрій С. І. Управління зростанням на основі боргу і Україна / С. І. Юрій // Журнал європейської економіки. – 2007. – № 1. – С. 6-27.

РЕЗЮМЕ

Лубкей Надежда

Проблеми формування и обслуговування зовнішнього державного боргу України

Проведено аналіз структури и динаміки зовнішнього державного боргу України. Розглянуті проблеми формування и обслуговування зовнішнього державного боргу України и визначені шляхи їх подолання.

RESUME

Lubkey Nadia

The problems of formation and service of the external public debt of Ukraine

The analysis of the structure and dynamics of the external public debt of Ukraine is carried out. The problems of formation and service of the external public debt of Ukraine are considered. The ways of their overcoming are specified.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Ольга МАЙСТРЕНКО

кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри економіки та організації виробництва,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Олександр ГУРЧЕНКОВ

доктор економічних наук, професор,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

СТАН ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУДНОБУДУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Здійснено оцінку стану виробничого потенціалу суднобудування України та визначено основні напрямки його подальшого розвитку.

Ключові слова: виробничий потенціал, суднобудування, обсяг виробництва, портфель замовлень, перспективи розвитку, прогноз.

Суднобудування є дуже важливою галуззю промисловості, яка багато в чому впливає на престиж та конкурентоспроможність країни. Акумуляючи у своїй продукції досягнення великої кількості суміжних галузей (металургії, машинобудування, електроніки та ін.), суднобудування одночасно стимулює їх розвиток, досягнення ними високого науково-технічного рівня. Основною сьогоденною проблемою підприємств суднобудування є різке зниження виробничого потенціалу. Це пояснюється критичним зношенням основних засобів на переважній більшості підприємств, відтоком за кордон робітників основних виробничих спеціальностей, ускладненням керівництва діяльністю підприємств у зв'язку з неоднозначним вирішенням питань власності і встановленням організаційно-правових форм. Так аналіз роботи суднобудівної галузі України в 2010 році показав, що обсяги виробництва суднобудівних заводів відносно попереднього періоду минулого року зменшилися до 50,1%, за проектними організаціями – до 21,4 %, чисельність працівників у галузі скоротилася на більш ніж 15 %. У 90-х роках в Україні було 220 тисяч суднобудівників, зараз у галузі налічується близько 30 тисяч осіб. Загалом у 2010 році українські суднобудівні заводи побудували і передали замовникам 27 суден і плавзасобів на загальну суму 1965 млн. грн. [1], що менше навіть порівняно з занепадом 2008 року на 14,7%.

Несприятлива ситуація обумовлена не тільки фінансово-економічною кризою, а й відсутністю внутрішнього ринку споживання суднобудівної продукції, а також темпами формування, прийняття та реалізації регуляторних і законодавчих актів, що створюють умови розвитку і стабільної роботи для підприємств галузі.

У зв'язку з цим особливо актуальною стає проблема розробки адекватних ринковим умовам механізмів підвищення ефективності використання і подальшого розвитку потенціалу суднобудівних підприємств, забезпечення їх міжнародної конкурентоспроможності.

У вирішення цієї проблеми вагомий внесок зроблено такими вченими, як: К. Антонюк, П. Бойко, Б. В. Буркинський, М. І. Котлубай, П. Куван, І. Мотоцго,

І. М. Овдієнко, Дж. Р. Паркінсон, М. Т. Примачов, В. В. Чугунов. Однак необхідно підкреслити, що багато проблем щодо розвитку суднобудування залишаються невирішеними. На більшу увагу, на наш погляд, заслуговують оновлення та модернізація виробничого потенціалу підприємств як найважливіших факторів перспективного розвитку суднобудування.

Мета статті полягає в оцінці стану потенціалу суднобудування та визначенні перспективних напрямків його розвитку.

Відповідно до поставленої мети у статті окреслено такі завдання: проаналізувати сучасний стан потенціалу суднобудівної галузі України, визначити і обґрунтувати пріоритетні напрямки його розвитку.

Суднобудівна промисловість України після утворення незалежної держави успадкувала могутній промисловий потенціал: вісім чудово оснащених, високоприбуткових суднобудівних заводів, які склали близько 30% суднобудування колишнього СРСР. На цих заводах у попередні роки за рахунок механізації технологічних процесів підвищувалася продуктивність праці, знижувалася собівартість суден, зростав чистий прибуток. Заводи мали оборотні кошти, вищі за норматив, що дозволяло їм забезпечувати сплату податків і заробітної плати, розширювати і технічно переоснащувати виробництво, розвивати соціальну сферу, будувати житло. Проте необхідно зазначити, що 65% продукції суднобудівних підприємств склали військові кораблі, які будувалися за держзамовленнями. Після 1992 року, коли будівництво останніх було практично зупинене, з'ясувалося, що більшість українських судновласників (винятком може бути хіба що Blasco) не мають коштів для будівництва необхідних їм суден на вітчизняних суднобудівних заводах, які одночасно втратили і військові, і цивільні замовлення [6].

Вихід з такого становища бачився в будівництві на експорт, тим більше, що українські підприємства будували експортні судна на 10-12% дешевше, ніж деякі закордонні фірми, і замовників було досить. Складнощі з фінансуванням будівництва замовлень, падіння виробництва несуднобудівної продукції зумовили

істотне зменшення завантаження потужностей і чисельності працівників на цих підприємствах.

Сучасний потенціал вітчизняного суднобудування дає можливість Україні посідати місце у десятці провідних суднобудівних держав світу. Період глибокої кризи у галузі тривав близько 10 років, скоротивши її потенціал більш ніж на 30%. Етап відродження суднобудівної діяльності настав на початку нинішнього сторіччя і характеризувався активізацією державної підтримки. Зокрема, було прийнято три Закони України, видано чотири Укази Президента й близько 40 Постанов і Розпоряджень уряду. Поза тим актуальним залишається питання розробки механізмів підвищення ефективності функціонування і розвитку підприємств у довгостроковій перспективі з урахуванням всіх особливостей сучасного конкурентного середовища. У нинішніх умовах українське суднобудування в такому

стані повноцінно і на належному рівні конкурувати з найбільшими світовими виробниками суднобудівної продукції не зможе, адже частка України на міжнародному ринку становить близько 1%. Необхідно зауважити, що світовий портфель замовлень на судна торгового флоту станом на 1 травня 2011 р. складає майже 6 тис. суден сумарним дедвейтом 409,1 млн. т. При цьому 58,7% дедвейту займали балкери, що складає 45,6% потужностей наявного флоту. За даними Drewry Shipping Consaltants на сьогодні розподіл світового портфеля замовлень на новобуд по країнах-виробниках показує, що на верфі Китаю припадає 172,4 млн. т дедвейту або 42,1%, Південній Кореї – 133,5 млн. т дедвейту або 32,6% і Японії – 72, 4 млн. т дедвейту або 17,7%. Тобто на решту країн, разом узятих, припадає лише 7,6% замовлень на новобуд дедвейту (табл. 1).

Таблиця 1. Розподіл світового портфеля замовлень по країнах-виробниках на 1 травня 2011 [4]

Країна-виробник	Усього замовлень	
	кількість одиниць	дедвейт, т
Китай	2590	172369870
Південна Корея	1259	133498136
Японія	1026	72362088
Філіппіни	97	11118022
В'єтнам	217	3734746
Бразилія	50	3673292
Індія	117	3448194
Тайвань	38	2421780
Румунія	32	1208107
Туреччина	108	948513
Хорватія	17	642940
Росія	64	500720
Німеччина	28	354638
Голландія	35	263408
Польща	18	115410
Україна	20	100067
Іспанія	6	50680
Решта країн	190	2280099
Всього	5912	409090710

Домінуюче становище суднобудівних верфей Китаю забезпечили замовлення на балкери і універсальні суховантажні судна, тоді як кістяк замовлень південнокорейських верфей склали контейнеровози і танкери-газовози. Японія ж є лідером за кількістю замовлених суден Ro-Ro. Аналітики вважають, що в 2011-2013 рр.. нові замовлення на балкерний новобуд складуть 308 млн. т дедвейту або 55,2% сьогоднішнього флоту. Оскільки не менше 60% цих замовлень припадає на КНР, то його становище лідера на суднобудівному ринку збережеться, як мінімум, до 2015 р. включно. При цьому для південнокорейських верфей на цей період прогнозується стагнація, для японських і європейських – скорочення, а для індійських, в'єтнамських та індонезійських – зростання обсягу замовлень.

Низький рівень завантаження виробничих потужностей у суднобудуванні України і значне зростання витрат при будівництві суден, які стали перевищувати їх контрактну вартість, привели до різкого зниження ефективності основної діяльності суднобудівних заводів (табл. 2).

Обсяг продукції, виробленої на промислових підприємствах галузі за 2009 рік, складає 3938 млн. грн., що становить 171% до відповідного періоду 2008 року. Але не можна забувати, що 2008 є одним із років

занепаду. Обсяги зросли на підприємствах: ВАТ «Херсонський суднобудівний завод», ВАТ «Вадан Ярмс Океан», ВАТ «Суднобудівний завод «Залів», ХДЗ «Палада», ВАТ «Завод «Ленінська кузня». Обсяг реалізації за 2009 рік склав 3523,4 млн. грн., що на 68,9 % більше, ніж у 2008 році. У тому числі обсяг реалізації на експорт складає 2114 млн. грн.

Протягом 2009 року заводами побудовано і передано замовникам 30 суден та плавучих засобів загальною вартістю 238,2 млн. дол. США, що удвічі більше, ніж за відповідний період минулого року. У тому числі 11 замовлень (несамохідний плавучий кран, 8 суховантажних суден типу «ріка-море», судно-бункерувальник та земснаряд) для вітчизняних замовників і 19 замовлень для судновласників Норвегії, Голландії, Німеччини, Болгарії. Виконані судноремонтні роботи на 135 суднах на загальну суму 140 млн. грн.

З метою завантаження виробництва заводами у 2009 році укладені нові контракти на будівництво 23 суден і плавзасобів загальною вартістю 170,5 млн. дол. США. Портфель замовлень на будівництво суден станом на 1.01.2010 р. складає 352,5 млн. дол. США – 40 суден [2].

У той же час в умовах нестабільності світового суднобудівного ринку, політичної і економічної ситуації в країні, а також відсутності єдиної лінії державної

Таблиця 2. Об'єми виробництва суднобудівних підприємств України [5]

Роки	Обсяги виробництва, млн. грн.	Сумарний дефайт, тис. т
2002	849	32,1
2003	992	67,43
2004	1220	185,4
2005	1329	187,2
2006	1542	143,5
2007	2080	199,9
2008	2303	206,9
2009	3938	353,8
2010	1965	176,5

політики відносно регулювання та здійснення державної підтримки суднобудівної галузі України у підприємств є високий ризик неотримання подальших суднобудівних замовлень, а, отже, завантаження підприємств галузі далеке від оптимального.

Виробничі потужності суднобудівних підприємств України сьогодні завантажені в середньому на 25-30%. Попри усі спроби державних органів проголосити чи запровадити якісь ефективні зміни на краще у галузі українського суднобудування, вони все ще залишаються без широкого застосування та реальних позитивних наслідків для українських підприємств. Так у ході реалізації неоліберальної ідеї в українському суспільстві відбулася втрата людського, інтелектуального, виробничого потенціалу. Не працюють механізми ефективної конкуренції, ринкової концентрації та нагромадження капіталу, немає стимулів до ефективного використання виробничого потенціалу.

Разом з тим, аналізуючи підсумки роботи за останні роки, слід сподіватися, що ситуацію можна змінити. Україна, маючи вихід до Чорного та Азовського морів, залишається морською державою. Сьогодні в Україні діють 18 морських портів. У комплексі з ними працюють 12 річкових та 4 рибних порти. Вантажопотік обслуговують близько 300 судоходних компаній. Таким чином, у державі існує морська індустрія, що об'єднує морські та річкові порти. До складу морської індустрії входять 9 суднобудівельних та 66 судноремонтних заводів, 18 машинобудівельних підприємств, 30 науково-дослідних і проектно-конструкторських закладів. Найбільше суднобудівництво розвинене в Миколаївській, Херсонській областях, Автономній Республіці Крим, Києві (рис. 1).

Отже, суднобудування поки що зберегло здатність до відновлення накопиченого виробничого, науково-технічного й кадрового потенціалу; має підприємства й організації, здатні забезпечувати реалізацію повного життєвого циклу суден і кораблів (розробку технологій, проектування, виготовлення, випробування й здачу).

Незважаючи на наявні виробничі потужності і науково-технічний потенціал, які ще можуть забезпечити збільшення обсягів виробництва, подальший розвиток галузі неможливий без проведення модернізації, яка б мала забезпечити:

- оновлення наявних основних фондів, які на сьогодні характеризуються значною зношеністю (майже на 70 відсотків) і вимагають модернізації та впровадження нових технологій. Такий їх стан не відповідає сучасним вимогам із продуктивності, можливості функціонувати в сучасному інформаційному середовищі;
- розвиток технологій та організації суднобудівних робіт. Зараз трудомісткість виробництва вітчизняної продукції у 3–5 разів вища, а тривалість будівництва суден у 2–2,5 рази довша порівняно з провідними

закордонними виробниками;

- вплив у галузь кваліфікованих робочих кадрів, адже сьогодні низькі заробітна плата і рівень зайнятості призвели до відпливу молодих фахівців віком 30–40 років;
- зростання рівня координації взаємодії підприємств суднобудівної та інших галузей вітчизняної промисловості, що виробляють суднове обладнання і матеріали, (чорна і кольорова металургія, електротехнічна та кабельна промисловість, машинобудування, електроніка тощо).

На внутрішньому ринку існує значний попит на продукцію суднобудування, зокрема на різні види морських суден для транспортного і рибпромислового флоту, морську техніку для вивчення та освоєння нафтогазових родовищ континентального шельфу, морські поромі, буксири, рятувальні судна, великотоннажні судна, а також науково-дослідні судна для проведення гідрометеорологічних досліджень і моніторингу стану навколишнього середовища. Вітчизняні компанії не мають можливості придбати продукцію українського суднобудування, 86 відсотків якої виробляється для експорту. Традиційним ринком збуту залишаються, зокрема, Нідерланди, Норвегія, Іспанія і Росія.

Також подальший розвиток суднобудування можливий при реформуванні фінансових важелів, таких, як:

- удосконалення системи оподаткування;
- використання кредитної системи. В Україні кредит на будівництво суден надається в розмірі 50 відсотків вартості судна під 17–20 відсотків річних строком до 6 років, а в іноземних державах — в розмірі 80 відсотків такої вартості під 6–8 відсотків річних строком на 10–15 років.

Зауважмо, що на сьогодні, безперечно, ключовою проблемою, яка в результаті не дозволяє Україні посісти гідне місце серед світових виробників у галузі суднобудування, є великі труднощі з фінансуванням. Тому, на нашу думку, повинна бути сформована і реалізована концептуальна схема фінансування модернізації суднобудівних підприємств (рис. 2).

При досягненні цих цілей необхідно враховувати витрати та їх взаємозв'язок з якісним розвитком виробництва (рис. 3).

Сьогодні в Україні можуть бути створені сприятливі умови для залучення інвестицій у суднобудівну галузь за рахунок списання з підприємств боргів, повернення їм можливостей створення оборотних коштів, надання певних податкових і митних пільг (прикладом ефективності цих заходів є Blasco) шляхом впровадження спеціального економічного режиму функціонування суднобудівної промисловості. Потреби в збільшенні об'ємів вантажоперевезень у світі постійно зростають і створюють реальні можливості подальшого

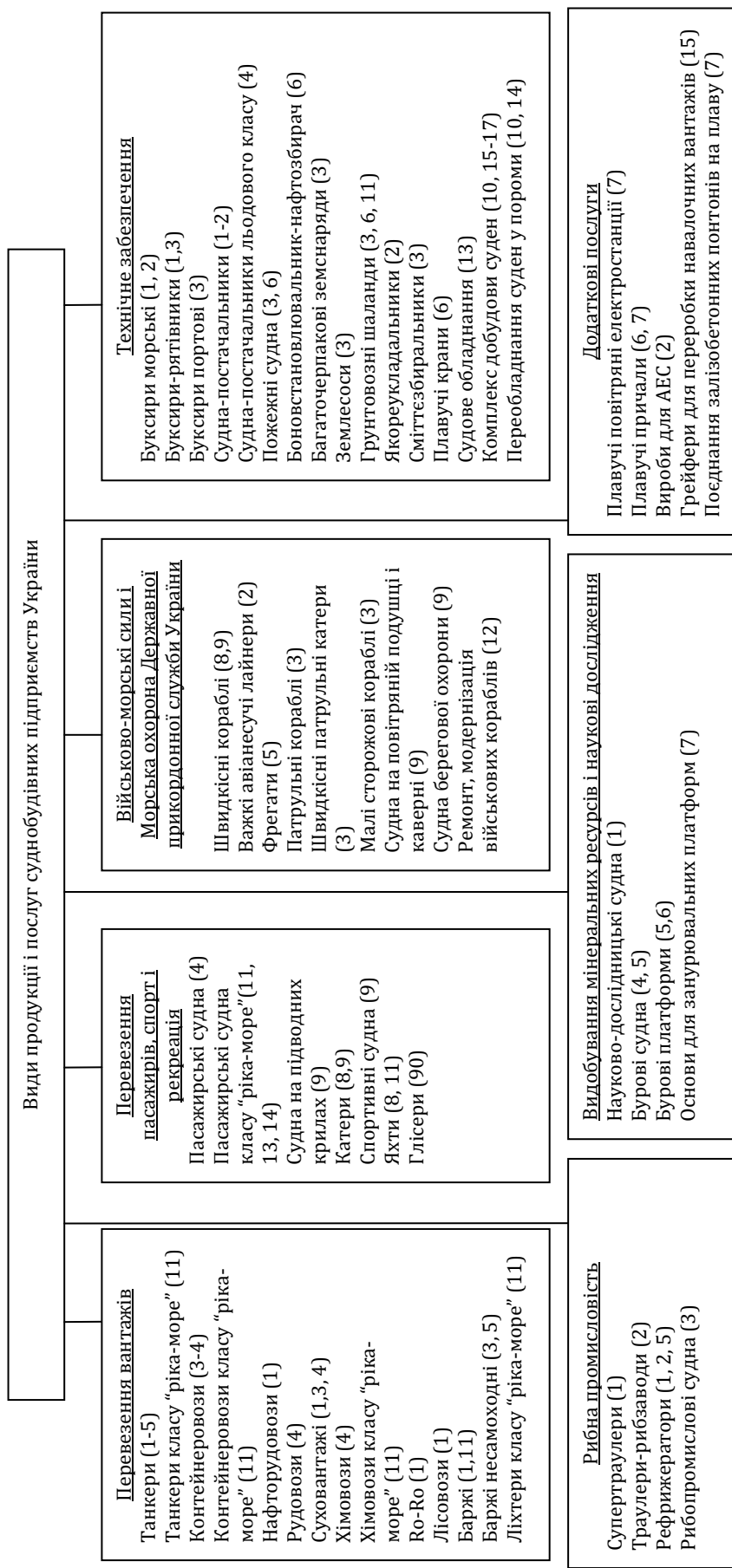


Рис. 1. Потенційні можливості суднобудівних підприємств України

Підприємства: 1. ПАТ "Океан"; 2. "Чорноморський суднобудівний завод"; 3. Завод "Ленінська кузня" (м. Київ); 4. Херсонський судноремонтний завод ім. Куйбишева; 5. Суднобудівний завод "Затока" (м. Керч); 6. "Севморзавод" (м. Севастополь); 7. Завод "Паллада" (м. Херсон); 8. Суднобудівний завод "Ліман" (м. Миколаїв); 9. Феодосійська СК "Море"; 10. Судноремонтний завод "Південний Севастополь"; 11. Кілійський суднобудівельно-судноремонтний завод; 12. Севастопольський судноремонтний завод; 13. Запорізький суднобудівельно-судноремонтний завод; 14. Київський судноремонтно-суднобудівельний завод; 15. "Судноремонтний завод" (Азовський); 16. Ізмаїльський судноремонтний завод; 17. Керченський судноремонтний завод; 18. Завод "Фіолент"



Рис. 2. Концептуальна схема фінансово-економічного механізму модернізації суднобудівних підприємств



Рис. 3. Взаємозв'язок напрямків ефективного розвитку суднобудування з витратами на їх забезпечення

розвитку водного транспорту – на це весь час звертають увагу в країнах ЄС. Тому Україна, враховуючи цю тенденцію, може почати активну модернізацію суднобудування. Джерелами фінансування при цьому можуть бути як власне, залучене (а саме: лізинг, банківські і бюджетні кредити, облігаційні позики) так і безоплатне фінансування (позабюджетні фонди, іноземні інвестиції, бюджетні інвестиційні асигнування).

В Україні дотепер відсутня прийнята в багатьох країнах практика фінансування суден на виплат, зокрема з використанням системи лізингу, що дещо стримує проведення модернізації. На сьогодні лізинг є однією з форм матеріально-технічного постачання. Такими об'єктами у суднобудуванні є різне устаткування, машини, технологічні лінії та інше. Набуваючи майно за рахунок власних джерел, завод вилучає значну частину своїх коштів і обмежує тим самим свій виробничий потенціал. При використанні кредитних ресурсів і лізингу у заводу залишаються засоби в обороті, і дають можливість отримати більше доходу за рахунок їх використання в процесі виробництва.

Чинний порядок формування страхових фондів для покриття можливих збитків у результаті кредитної діяльності не дає можливості комерційним банкам сформувати потрібні резерви. Згідно із законодавством резерви для покриття можливих збитків за позиками створюються за рахунок чистого прибутку. А в більшості країн Європи і Азії, які мають розвинене суднобудування, держава бере на себе гарантії по кредитуванню комерційними банками будівництва корабля або банки кредитують будівництво нових суден під заставу майна тієї компанії, яка їх експлуатує, в об'ємі до 80% їх вартості на світовому ринку при ставці кредиту 8% на виплат на 8-10 років. Це дозволяє замовникові покривати лише 20% вартості судна. Решта кредиту повертається з прибутків, отриманих від експлуатації судна.

Підсумовуючи вищесказане, для виходу з кризової фінансової ситуації та ефективного функціонування суднобудівних підприємств ми пропонуємо зосередити роботу спеціалістів у таких напрямках:

1. Відновлення у повному обсязі заходів підтримки суднобудівних підприємств, передбачених Законом України "Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості України", а також поширення його дії на підприємства судового машинобудування, проектно-конструкторські та науково-дослідні організації.
2. Впровадження часткової дострокової оплати за продукцію, що надасть змогу зберегти частину власного капіталу на розвиток інноваційної діяльності.
3. Фінансування інноваційної діяльності за рахунок кредитів вітчизняних та іноземних підприємств, кредитів, місцевих бюджетів і позабюджетних фондів.
4. Інвестування коштів в інноваційну діяльність та стимулювання інноваційної активності методом залучення винагород та премій.
5. Можливість горизонтальних і вертикальних переміщень персоналу, згідно з вирішуваними завданнями, створення тимчасових бригад, творчих команд.
6. Делегування повноважень, що забезпечує високий ступінь залучення персоналу до розроблення рішень, генерування ідей.

7. Пайова участь у будівництві судна заводу-виробника і інвестора.
8. Державні замовлення і покровоке фінансування.
9. Створення суднобудівної фінансово-промислової групи.
10. Формування ефективної системи лізингу суден.

Суднобудування є однією з провідних та найбільш перспективних галузей світової економіки, яка стимулює виробництво й економічне зростання у багатьох суміжних галузях промисловості і внаслідок важливості своєї продукції має загальнодержавне значення. Отже, впровадження запропонованих заходів забезпечить виведення суднобудівних підприємств на високий сучасний технічний і технологічний рівень, стабілізацію виробництва без розширення виробничих потужностей у короткостроковій перспективі, а також створення стартових умов для високих темпів розвитку в довгостроковому періоді.

Список літератури

1. Аналітика. РТПП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (наведено на сайті <http://www.rtp.com.ua/news/2011/06/14/4/2317.html>).
2. Довідка «Про підсумки роботи галузей промисловості за 2009 рік» / Міністерство промислової політики України [[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/index>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 грудня 2005 р. № 1256, Київ [Текст].
4. Китайские верфи доминируют на рынке строительства судов. РТПП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rtp.com.ua/news/2011/06/10/4/2313.html>.
5. Путилов, А. Г. Судостроение Украины: приказано выживать [Електронний ресурс] / А. Г. Путилов. – Режим доступу <http://www.ugmk.info/print.php>.
6. Суднобудування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ankor-odessa.com.ua/ua/articles/shipbuilding_ua/.

РЕЗЮМЕ

Майстренко Ольга, Гурченков Александр
Состояние производственного потенциала судостроения и перспективы его развития

Проведена оценка состояния производственного потенциала судостроения Украины, который имеет низкий уровень загрузки производственных мощностей и значительный рост затрат при строительстве судов, которые стали превышать их контрактную стоимость. На основе проведенного анализа определены основные направления дальнейшего развития судостроительной отрасли Украины.

RESUME

Maystrenko Olga, Gurchenkov Aleksandr
The production capacity of shipbuilding and its development prospects

An assessment of the state of the Ukrainian shipbuilding productive capacity, which has a low level of capacity utilization and a significant increase in costs during the construction of ships, has been done. The main directions of the Ukrainian shipbuilding industry development are identified.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено актуальні питання, пов'язані з організацією випуску цінних паперів в Україні, та їх особливості для приватної та публічної емісії.

Ключові слова: акціонерне товариство, корпорація, акція, емісія, приватне розміщення, публічне розміщення, андеррайтинг.

Найбільш ефективною і, водночас, найскладнішою для контролю є корпоративна форма управління. З одного боку корпорації мають можливість мобілізації потрібних сум грошей через реалізацію акцій. Пільговий їх продаж також виступає інструментом для стимулювання праці персоналу підприємства. З іншого боку корпоративне управління потребує додаткових накладних витрат на загальні збори, ведення обліку та звітності на вимогу державних регулювальних органів, власників, потенційних інвесторів тощо. У свою чергу акціонерні товариства повинні здійснювати випуск акцій, адже це є необхідною умовою їх існування. Саме про організаційні аспекти цієї діяльності йдеться у нашій статті.

У науковій літературі окремі питання формування акціонерної власності в системі корпоративних фінансів розглядаються в працях Довгань Л. Є., Пастухова В. В., Птащенко Л. О., Савчук Л. М.

Мета статті – на основі вимог українського законодавства систематизувати процедури розміщення акцій та здійснити порівняння етапів приватної (закритої) та публічної (відкритої) емісії акцій.

Акціонерне товариство може здійснювати емісію тільки на підставі рішення загальних зборів. Акціонерним товариствам дозволяється емісія акцій та облігацій для переведення зобов'язань товариства у цінні папери в порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [2, ч.1, ст. 21]. При створенні акціонерного товариства акції підлягають розміщенню виключно серед засновників. Це – закрыта (приватна) емісія.

Публічне розміщення акцій товариства може здійснюватися після отримання свідоцтва про реєстрацію першого випуску акцій [2, ст. 9].

Процедури закритого розміщення акцій регламентуються Положенням № 942 [4], а процедури публічного розміщення – відповідно Положенням № 1639 [5].

Закон «Про акціонерні товариства» змінив форми акціонерних товариств з відкритих та закритих на публічні та приватні. У зв'язку з цим, всі акціонерні товариства повинні пройти перереєстрацію. Першими такі процедури здійснили банківські установи, що мають акціонерну форму власності. У 2010 році потрібно було здійснити переведення всіх акцій у

недокументну форму.

При активізації емісійної діяльності акціонерних товариств дуже актуальним є визначення процедур здійснення випуску акцій як приватної, так і публічної емісії.

Про таку активізацію свідчать дані ДКЦПФР – протягом січня – серпня 2011 року ДКЦПФР зареєстровано 433 випуски акцій на суму 45,54 млрд. грн. (таблиця 1). Порівняно з відповідним періодом 2010 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 22,55 млрд. грн. (майже у 2 рази). У березні 2011 року було здійснено емісію акцій на суму 4590,0 млн. грн. за рішенням Комісії від 11.04.00 № 39 «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій відкритих акціонерних товариств, створених із державних підприємств у процесі приватизації та корпоратизації» (Положення 39/00). У червні 2011 було випущено акцій на суму 540 млн. грн. згідно із Рішенням Комісії від 30.12.98 №221 «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств» (Рішення 221/98).

За даними таблиці можна сказати, що основним чинником випуску акцій було рішення ДКЦПФР.

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих за період, зареєстровано наступними банківськими установами, з метою збільшення статутного капіталу [6].

Проаналізувавши нормативну базу, можемо виділити спільні та окремі риси в процедурах розміщення акцій приватної та публічної емісії (рис. 2).

За даними рис. 2 видно, що процедури закритої (приватної) емісії є базовими, тобто спільними для обох видів емісій, а для відкритої (публічної) властиві окремі риси. Однак і в базових процедурах є деякі відмінності. Проаналізуємо їх детальніше.

На першому етапі на зборах засновників при здійсненні закритої емісії, крім прийняття рішення про розміщення акцій, обирається особа, яка від імені всіх засновників спілкується з державними органами та ДКЦПФР щодо реєстрації випуску акцій.

На другому етапі подаються документи до ДКЦПФР, однак перелік цих документів та вимоги до них регламентується різними документами: для приватної емісії – це Положення 1639 [5, п.1 гл. 2 та додаток 7] для публічної емісії – це Положення 942 [4,

Таблиця 1. Обсяг випуску акцій зареєстрованого центральним апаратом Комісії (з розподілом за положеннями) протягом січня – серпня 2011 року, млн. грн. [6]

Місяць	Пов'язані з реорганізацією товариств	Пов'язані з приватизацією та корпоратизацією	За рішенням ДКЦПФР	За рішеннями суду	Разом
Січень	-	-	715,71	-	715,71
Лютий	-	-	415,74	-	415,74
Березень	-	4 590,00	10 663,13	-	15 253,13
Квітень	-	-	4 645,36	-	4 645,36
Травень	-	-	6 185,51	501,24	6 686,75
Червень	540,00	-	7 045,30	-	7 585,30
Липень	-	-	5 555,31	-	5 555,31
Серпень	-	-	4 685,75	-	4 685,75
Усього	540,00	4 590,00	39 911,81	501,24	45 543,05



Рис. 1. Структура випуску акцій в січні – серпні 2011 року*

* Розроблено автором

гл. 2].

Третій етап є аналогічним для обох видів емісії. Реєстрація випуску акцій здійснюється протягом 30 днів після отримання ДКЦПФР відповідних документів. У цьому випадку ДКЦПФР видає тимчасове свідоцтво (це зафіксовано як в Положенні 942, так і в положенні 1639). Таке свідоцтво необхідне для отримання міжнародного ідентифікаційного номера цінних паперів.

Наступні 3 етапи характерні тільки для публічної емісії. Суть їх полягає у тому, що емітент ухвалює рішення про розміщення акцій за допомогою послуг андеррайтера. Цей крок не є обов'язковим, але більшість корпорацій роблять саме так. Слід зазначити, що відповідно до Закону 3480 [1, ст. 17] андеррайтер може провадити таку діяльність за умови наявності сплаченого грошовими коштами статутного капіталу не менш як 7 мільйонів гривень.

Після підписання угоди відповідної форми здійснюється розміщення цінних паперів андеррайтером за дорученням емітента, його імені та за його рахунок [1, ст. 17].

Сьомий та восьмий етап – укладання договору – з депозитарієм, або реєстратором цінних паперів та оформлення тимчасового глобального сертифікату – є однаковим для обох видів емісій.

На відміну від приватної емісії в разі здійснення відкритої емітент повинен ознайомити зацікавлені сторони з проспектом. Це здійснюється шляхом публікації в офіційних каналах, а саме - в друкованому виданні ДКЦПФР. Така публікація повинна відбутися не менше ніж за 10 днів до початку розміщення акцій.

Розміщення акцій (дев'ятий етап) має свої

особливості. У приватному – здійснюється тільки між засновниками (оскільки це перший випуск) та закінчується в строк, який зазначено в Рішенні (існує обмеження – не більше 2-х місяців з моменту початку розміщення). У публічному розміщенні термін також встановлюється в рішенні, публікується в проспекті і також має певні обмеження, але ці обмеження мають дещо більший строк, а саме – один рік з початку розміщення.

Умови оплати також однакові для обох видів емісії. Обмеженням є тільки те, що не можна оплачувати акції шляхом виконання робіт або надання послуг. Оплата повинна бути здійснена до затвердження результатів розміщення.

На наступних етапах здійснюються реєстраційні дії, а саме – реєстрація Статуту, або змін до нього, надання та реєстрація Звіту про розміщення акцій до ДКЦПФР (для публічної емісії додатково публікуються результати розміщення в офіційних джерелах ДКЦПФР).

Останнім кроком є надання акціонерам документів на право власності на акції.

Висновки та перспективи подальших досліджень:

1. Для здійснення емісійної діяльності акціонерним товариствам потрібно мати чітке уявлення про організаційні процедури розміщення акцій.
2. Приватна і публічна емісія акцій має спільні та відмінні риси. При цьому всі етапи приватної емісії притаманні і публічній, а для останньої характерними є співпраця з андеррайтерами, необхідність публікації проспекту емісії та звіту про розміщення акцій в офіційному виданні ДКЦПФР, оформлення та реєстрація змін до

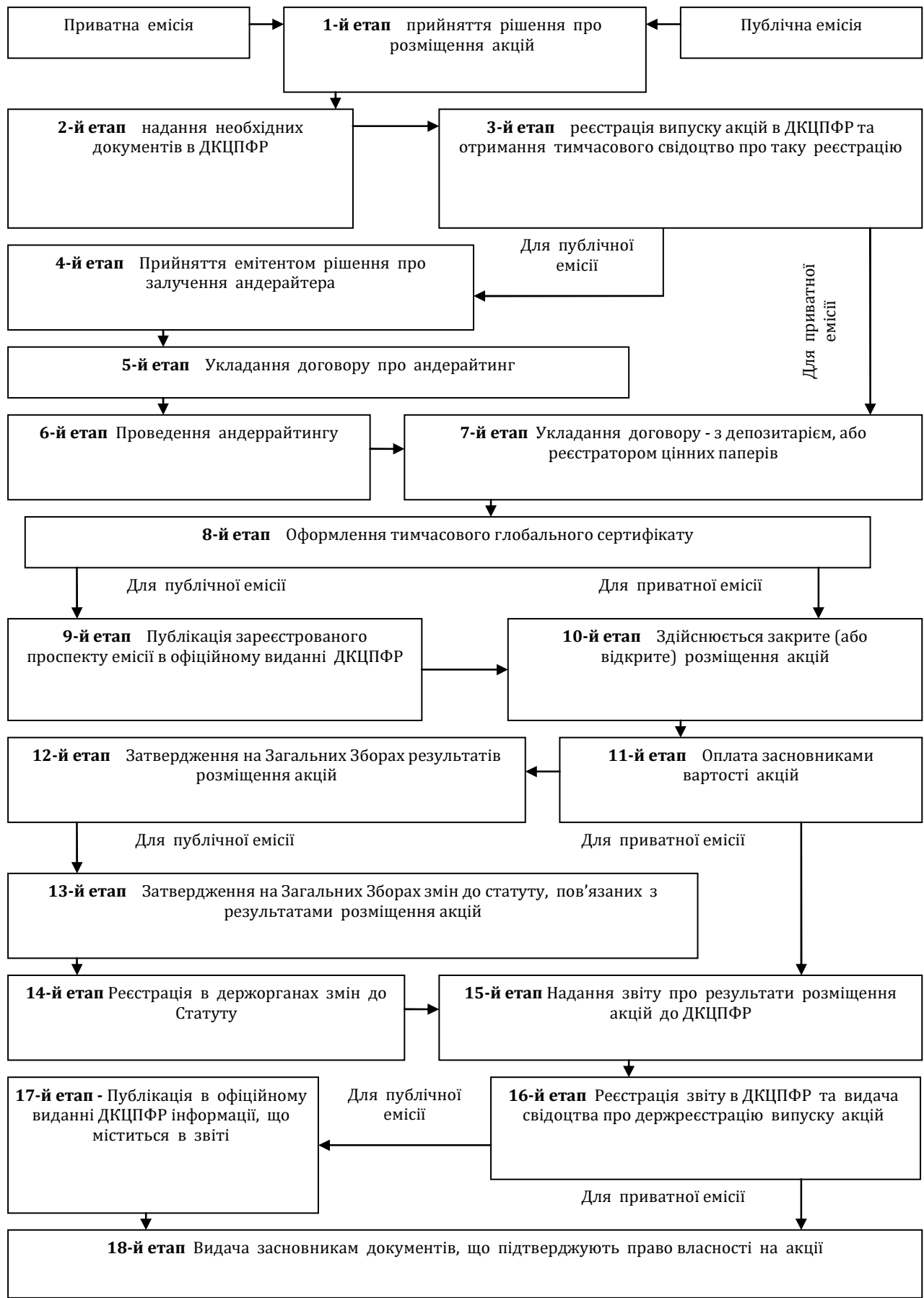


Рис. 2. Етапи закритої та відкритої емісії акцій*

*Розроблено автором

Статуту, що пов'язані з результатами розміщення акцій.

3. При розміщенні акцій слід користуватися відповідними нормативними документами, які регламентують випуск акцій (окремо для приватних, окремо для публічних розміщень).

Перспективи подальших досліджень полягають в удосконаленні механізму формування капіталу в системі корпоративних фінансів, оскільки управління фінансами корпорації повинно бути спрямоване на збільшення багатства акціонерів.

Список літератури

1. Про цінні папери та фондовий ринок: закон України від 23.02.2006р. №3480-IV.
2. Про акціонерні товариства: закон України від 17.09.2008р. №514-VI.
3. Положення про порядок збільшення (зменшення) розміру статутного капіталу акціонерного товариства, затвердженого Рішенням ДКЦПФР від 22.02.2007р. №387.
4. Положення про порядок реєстрації випуску акцій, затверджене рішенням Держкомісії з цінних паперів та фондового ринку від 26.04.07 р. № 942.
5. Положення про порядок реєстрації випуску (випус-ків) акцій при заснуванні акціонерних товариств, затверджене рішенням Держкомісії з цінних паперів та фондового ринку від 30.12.09 р. № 1639.
6. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня – серпня 2011 року <http://www.ssmc.gov.ua/>.
7. Довгань Л. Є. Корпоративне управління. / Л. Є. Довгань, В. В. Пастухові, Л. М. Савчук : навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 180 с.
8. Птащенко Л. О. Управління корпоративними фінансами: навч. пос. / Ліана Олександрівна Птащенко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 296 с.

РЕЗЮМЕ

Мараховский Ксения

Организационные вопросы формирования капитала в системе корпоративных финансов в Украине

В статье исследованы актуальные вопросы, связанные с организацией выпуска ценных бумаг в Украине, и их особенности для частной и публичной эмиссии.

RESUME

Marakhovs'ka Ksenia

Organizational issues of capital formation in the system of corporate finance in Ukraine

This article explores current issues related to the issuance of securities in Ukraine, and their features for private and public issue.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЯКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ АГРОГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

У статті сформовано систему еколого-економічних показників оцінки якості інвестицій. Побудовано оптимальні портфелі залучення останніх у сільське господарство з урахуванням впливу екологічного фактора. Обґрунтовано значення результатів оптимізації для досягнення цілей регіонального сталого агрогосподарського розвитку.

Ключові слова: еколого-економічне моделювання, якість інвестицій, сталий розвиток, агрогосподарювання.

В умовах нераціонального агрогосподарювання з'являється обмеження інвестиційного капіталу з огляду на природно-ресурсну залежність галузі і пов'язані із цим екологічні ризики. Прагнення інвесторів мінімізувати ризики у зв'язку з екологічним фактором закономірно актуалізує питання про формування раціональної структури залучення інвестицій у сільське господарство шляхом оптимізації їх якості.

Констатуємо наявність багатоаспектних підходів до оцінки інвестиційної привабливості сучасного агрогосподарювання [1-2], зазначимо, що подібні дослідження не орієнтують інвестора на прийняття оптимальних інвестиційних рішень через відсутність інформації щодо їх якості.

Певні спроби оцінки та оптимізації якості інвестицій здійснено у роботах [3-4], а стосовно аграрного сектора економіки – у публікаціях [5-6]. У той же час зовсім не дослідженим залишається вплив екологічного фактора на формування оцінок якості інвестицій у сільському господарстві. Відтак оцінка та оптимізація якості інвестицій у сільському господарстві у контексті еколого-економічних проблем його розвитку становить актуальне науково-практичне завдання.

Метою нашої статті є формування методичних підходів до врахування екологічного фактора під час оцінки та оптимізації якості інвестицій у сільському господарстві на регіональному рівні. Її досягнення вимагає вирішення наступних завдань: формулювання змісту категорії якості інвестицій та конкретизація її сутнісної основи відносно природогосподарювання і агрогосподарювання зокрема; визначення цільових критеріїв оптимізації якості інвестицій в умовах впливу екологічного фактора; формалізація оцінок якості інвестицій та розробка методологічних підходів щодо її оптимізації з урахуванням впливу екологічного фактора.

Конкретизуючи сутнісно-змістову основу якості інвестицій стосовно природогосподарювання, під останнім пропонується розуміти цілісну характеристику функціональної єдності їх ресурсних властивостей, здатних задовольняти інвестиційні потреби природогосподарювання загалом та інтереси окремих інвесторів зокрема. Подібне розуміння дозволяє говорити щонайменше про дві сторони, дві якості інвестицій: інвестиції є основою суспільного відтворення; інвестиції здатні приносити дохід [7].

Стосовно регіонального агрогосподарювання якість інвестицій формуватиметься як здатність забезпечувати відтворювальні процеси в межах еколого-економічної системи. На рівні окремого інвестора якість інвестицій виявляється через задоволення його інвестиційних інтересів з дотриманням принципу одержання найбільшої користі від вкладених ресурсів, максимального доходу чи мінімального ризику зокрема.

Завдання оптимізації якості інвестицій зводиться передусім до визначення її цільових критеріїв. Серед однокритеріальних методів оптимізації якості інвестицій найбільшого поширення набули підходи неокласичної фінансової школи, які оперують критеріями максимізації доходу або мінімізації ризику. З точки зору предмета нашого дослідження найбільш прийнятним критерієм оптимізації якості інвестицій у сільському господарстві в умовах впливу екологічного фактора вважаємо такий, що гарантує отримання інвестором певного доходу за мінімального рівня ризику, оскільки:

1. В умовах нераціонального природогосподарювання кількісна визначеність інвестиційного ризику тісно пов'язується з економічним збитком від порушення природних компонентів агрогосподарського виробництва, відтак критерій мінімізації інвестиційного ризику відповідає загальному критерію мінімізації екологічно обумовлених втрат очікуваного доходу інвестора.

2. Стале агрогосподарювання обов'язково передбачає його розвиток, що вимагає інвестування, а тому ризик як можливість негативних коливань агрогосподарської системи, яка об'єктивно існує, і небезпеки виникнення збитків для інвесторів виступають кардинальним обмежувальним чинником інвестиційної привабливості агрогосподарювання, оптимізація якої досягається шляхом мінімізування відхилень фактичного доходу інвестора, викликаних погіршенням стану системи, від його очікуваного значення.

3. Висока залежність економічних процесів відтворення від несприятливих природнокліматичних умов разом із чутливістю комерційних результатів сільськогосподарської діяльності до непередбачуваних цінових коливань обмежують присутність інвестиційного капіталу з огляду на пов'язані із цим ризики; емпірично підтверджена гіпотеза про несхильність до ризику учасників фінансових відносин

в аграрному секторі економіки [8] робить методологічно виправданим застосування критерію мінімізації інвестиційного ризику при оцінці якості інвестицій у сільському господарстві.

Основне змістове трактування поняття ризику інвестування агрогосподарської системи в умовах нерационального природокористування може полягати

у розумінні його як екологічно обумовлених втрат очікуваного доходу інвестора внаслідок понижувальної екодеструктивними факторами відтворювальної дії ресурсу окупності інвестицій. Під ресурсом окупності інвестицій нами пропонується розуміти деяке джерело утворення прибутку (рис. 1).

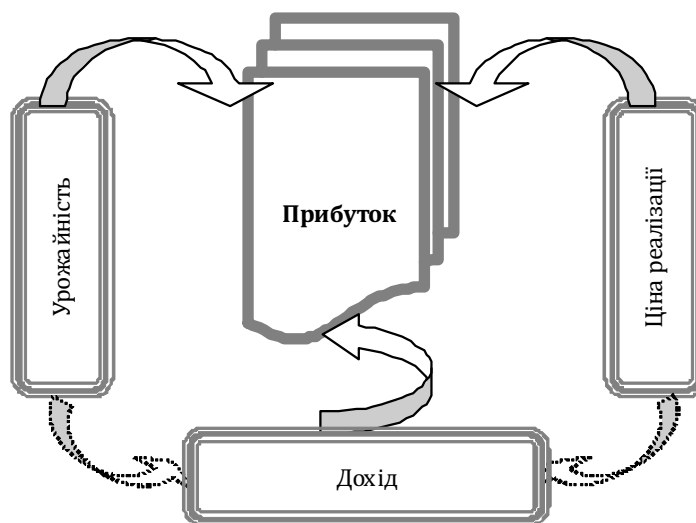


Рис. 1. Джерела утворення прибутку в агрогосподарській системі

Дослідження впливу екологічного чинника на ресурс окупності інвестицій пропонуємо здійснювати з позиції екологічних проблем використання ґрунтово-земельних ресурсів у сільському господарстві, необхідність подолання яких для забезпечення сталого агрогосподарювання підкреслюється у роботах [9-10] та ін.

Еколого-економічну оцінку якості інвестицій пропонуємо здійснювати за напрямками деструктивного впливу екологічного чинника на джерела утворення прибутку (рис. 2), який в умовах ринкових відносин є універсальним індикатором обґрунтування інвестиційних рішень у межах певної інвестиційної стратегії. Під інвестиційною стратегією нами пропонується розуміти спосіб оптимального

розміщення інвестицій з погляду їх здатності забезпечувати відтворювальний баланс об'єкта інвестування загалом та задовольняти інтереси окремого інвестора зокрема. Пропонуємо формалізувати мотиваційну складову прийняття інвестиційних рішень окремим суб'єктом інвестування у сільському господарстві (таблиця 1).

Розуміючи під регіональною агрогосподарською системою полікультурну спеціалізацію регіону, еколого-економічні ризики відтворення регіонального агрогосподарювання, у такому разі пропонуємо визначати її у розрізі окремих культур, що є уразливими до дії екологічного фактора, за формулою (1):

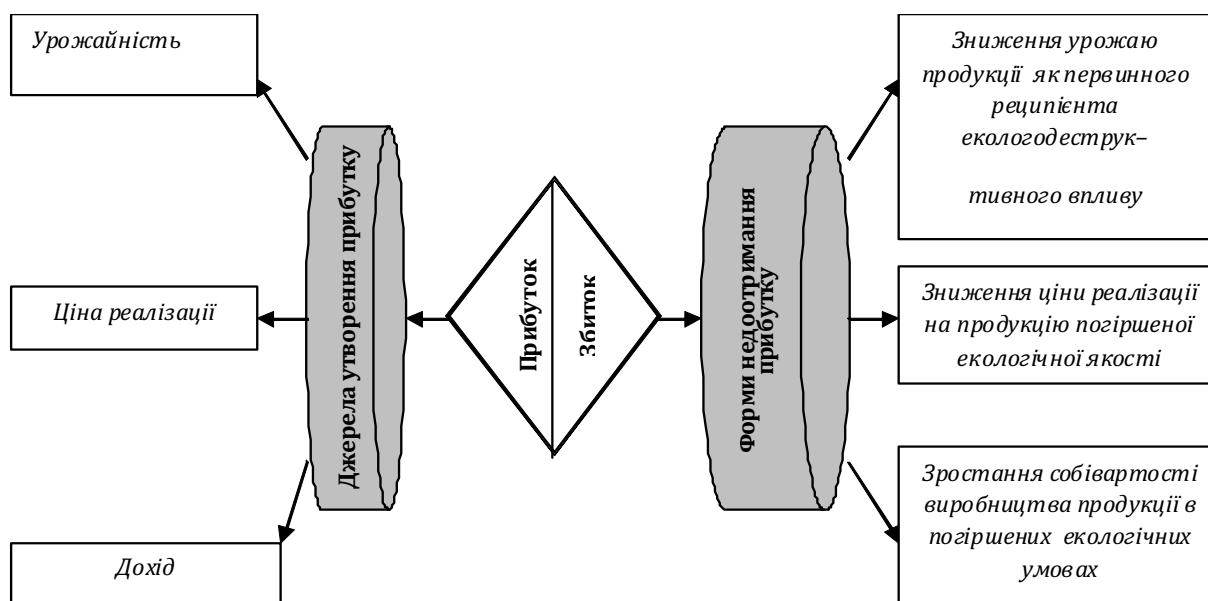


Рис. 2. Напрями деструктивного впливу екологічного чинника на джерела утворення прибутку в агрогосподарському виробництві

Таблиця 1. Формалізація мотиваційної складової моделі оцінки якості інвестицій у сільському господарстві

Коефіцієнти індивідуальних переваг портфельного інвестора за напрямками інвестування в агрогосподарську систему				Критерії відбору сільськогосподарських культур для формування портфеля інвестицій	Напрямок задоволення критерію	Інвестиційна стратегія
Пшениця	Ячмінь	Кукурудза	Соняшник			
0,11	1,00	0,80	0,34	внесок культури у забезпечення продовольчої безпеки регіону	↑	Д
0,08	0,21	0,39	1,00	рентабельність виробництва культури	↑	Б
0,84	0,99	1,00	0,54	рівень витратності виробництва культури	↓	С

Д – державна стратегія інвестування, Б – банківська стратегія інвестування, С – стратегія самоінвестування.

Таблиця 2. Результати моделювання якості інвестицій у сільському господарстві, отримані за умови, якщо ресурсом окупності інвестицій є урожайність, а ризиковою складовою моделі – підвищена кислотна реакція ґрунтового середовища

Еколого-економічні показники оцінки якості інвестицій	Об'єкти вкладення інвестицій				Об'єкти вкладення інвестицій				Об'єкти вкладення інвестицій			
	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння соняшника	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння соняшника	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння соняшника
Оптимальна структура залучуваних інвестицій, сформована з урахуванням впливу екологічного фактора	0,19	0,28	0,39	0,14	0,22	0,20	0,17	0,41	0,28	0,24	0,46	0,02
Інвестиційний ризик портфеля культур, обумовлений дією екологічного фактора, грн/га	26,81				58,62				3,08			
Дохідність портфеля інвестицій, відкоригована на рівень інвестиційного ризику, грн/га	343,36				474,58				442,01			
Стратегія інвестування	державна				банківська				самоінвестування			

Таблиця 3. Результати моделювання якості інвестицій у сільському господарстві, отримані за умови, якщо ресурсом окупності інвестицій є ціна, а ризиковою складовою моделі – занижена ціна реалізації продукції через погіршення екологічної якості рослин

Еколого-економічні показники оцінки якості інвестицій	Об'єкти вкладення інвестицій				Об'єкти вкладення інвестицій				Об'єкти вкладення інвестицій			
	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння сояшника	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння сояшника	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння сояшника
Оптимальна структура залучуваних інвестицій, сформована з урахуванням впливу екологічного фактора	0,18	0,24	0,45	0,13	0,23	0,22	0,18	0,37	0,25	0,16	0,56	0,03
Інвестиційний ризик портфеля культур, обумовлений дією екологічного фактора, грн/га	28,64				76,01				3,16			
Дохідність портфеля інвестицій, відкоригована на рівень інвестиційного ризику, грн/га	328,8				451,77				416,52			
Стратегія інвестування	державна				банківська				самоінвестування			

Таблиця 4. Результати моделювання якості інвестицій у сільському господарстві, отримані за умови, якщо ресурсом окупності інвестицій є дохід, а ризиковою складовою моделі – додаткові витрати на подолання кислотності ґрунту

Еколого-економічні показники оцінки якості інвестицій	Об'єкти вкладення інвестицій				Об'єкти вкладення інвестицій				Об'єкти вкладення інвестицій			
	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння сояшника	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння сояшника	елітне насіння пшениці	елітне насіння ячменю	елітне насіння кукурудзи	елітне насіння сояшника
Оптимальна структура залучуваних інвестицій, сформована з урахуванням впливу екологічного фактора	0,22	0,31	0,32	0,15	0,21	0,18	0,16	0,45	0,42	0,28	0,3	0,00
Інвестиційний ризик портфеля культур, обумовлений дією екологічного фактора, грн./га	18,23				27,37				2,99			
Дохідність портфеля інвестицій, відкоригована на рівень інвестиційного ризику, грн./га	371,73				511,26				513,51			
Стратегія інвестування	державна				банківська				самоінвестування			

$$EERR_i = \sum_{i=1}^m \Delta r_i * E_i \quad (1)$$

де $EERR_i$ – еколого-економічний ризик відтворення i -тої сільськогосподарської культури, культивованої на території певного регіону, %,

Δr_i – ризикова складова моделі, або екологічно обумовлені втрати урожайності, зниження ціни або зростання виробничих витрат на вирощування i -тої сільськогосподарської культури, культивованої на території певного регіону, %,

E_i – коефіцієнт еластичності прибутку i -тої сільськогосподарської культури відносно урожайності, ціни реалізації або виробничих витрат, %,

m – кількість культивованих культур в агрогосподарській системі, що є уразливими до дії екологічного фактора,

У свою чергу, оцінка ризику інвестування регіональної агрогосподарської системи, обумовленого дією екологічного фактора, може проводитися за формулою (2):

$$R(D \exp t_{si}) = D \exp t_{si} * \left(1 - \frac{1}{\left(\frac{EERR_i}{100} + 1 \right)} \right) \quad (2)$$

де $R(D \exp t_{si})$ – екологічно обумовлені втрати очікуваного s -тим інвестором доходу від i -того об'єкта інвестування, грн / га,

$D \exp t_{si}$ – очікуваний s -тим інвестором дохід від i -того об'єкта інвестування, грн/га,

s – тип інвестора (держава, банк, власний капітал),

m – кількість об'єктів інвестування у межах регіональної агрогосподарської системи (портфель сільськогосподарських культур).

Модель пошуку оптимальної структури залучення інвестицій в агрогосподарську систему за критерієм мінімізації інвестиційного ризику портфеля сільськогосподарських культур, обумовленого дією екологічного фактора ($R(D \exp t_s)$), може бути зображена у вигляді системи рівнянь (3):

$$\begin{cases} R(D \exp t_s) = \sum_{i=1}^{M-1} \sum_{j=i+1}^M X_i * v_{ij} * C_i \rightarrow \min \\ \sum_{i=1}^M x_i = 1 \end{cases} \quad (3)$$

де X_i – вектор-рядок значень портфеля s -того інвестора,

v_{ij} – елементи матриці екологічно обумовлених втрат очікуваного s -тим інвестором доходу від порівнюваних інвестиційних альтернатив,

C_i – вектор коефіцієнтів індивідуальних переваг s -того портфельного інвестора.

Дохідність інвестиційного портфеля (D) визначається із системи рівнянь (4) шляхом множення питомої ваги i -того об'єкта інвестування (X_i) на очікуваний s -тим інвестором дохід від i -того об'єкта інвестування:

$$\begin{cases} D = \sum_{i=1}^m x_i * D \exp t_{si} \\ \sum_{i=1}^m x_i = 1 \end{cases} \quad (4)$$

Результати еколого-економічного моделювання якості інвестицій у сільському господарстві наведено у таблицях 2 – 4.

Як фінансово-економічна категорія, якість інвестицій набуває двоїстої визначеності, а саме: інвестиційна є основою суспільного відтворення (як економічна категорія); інвестиції здатні приносити дохід (як фінансова категорія). Сутнісно-змістова основа якості інвестицій конкретизується відносно до природогосподарювання і розуміється нами як цілісна характеристика функціональної єдності ресурсних властивостей, здатних задовольняти інвестиційні потреби природогосподарювання загалом та інтереси окремих інвесторів зокрема. Застосування категорії якості інвестицій дозволяє оптимізувати оцінки інвестиційної привабливості природогосподарювання на більш упорядкованій та досконалішій основі, що найбільш адекватно відповідає вимогам сталого розвитку. Виняткове значення сільського господарства у національній системі продовольчої безпеки вимагає виваженої інвестиційної підтримки його розвитку на стійких конкурентних засадах. Однак в умовах нераціонального агрогосподарювання виникає обмеження інвестиційного капіталу з огляду на природно-ресурсну залежність галузі і пов'язані з цим екологічні ризики. З цих позицій доцільним є розгляд екологічної складової загальних ризиків агрогосподарювання та суб'єктів його інвестування зокрема. Прагнення інвесторів мінімізувати ризики у зв'язку з екологічним фактором закономірно піднімає питання про формування раціональної структури залучення інвестицій у сільське господарство шляхом оптимізації їх якості. У цьому відношенні формування методичних засад оцінки якості інвестицій у сільському господарстві з точки зору врахування екологічного фактора є важливим етапом у розробці комплексної концепції взаємозв'язку інвестиційної привабливості досліджуваної галузі та раціонального природогосподарювання. Подальші дослідження мають бути спрямованими на формування порівняльної бази оцінки інвестиційних стратегій та обґрунтування бажаної присутності інвестиційного капіталу у сільському господарстві з точки зору врахування екологічного фактора.

Список літератури

1. Ванькович Д. Критерії інвестиційної привабливості аграрного комплексу України та їх аналіз [Текст] / Д. Ванькович, О. Дуфенюк // Економіст. – 2003. – № 12. – С. 36-40.
2. Гайдуцький А. П. Міжкраїнова оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки [Текст] / А. П. Гайдуцький // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12(42). – С. 100-107.
3. Пономарьов О. В. Оцінка якості інвестиційної діяльності авіатранспортних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка авіаційного транспорту)» / О. В. Пономарьов. – Київ, 2007. – 22 с.
4. Севастьянов П. В. Сравнительная оценка качества инвестиционных проектов [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://sedok.narod.ru/s_files/poland/OcProject1.doc.
5. Trinidad Segovia J. E. A Model for Determining Efficient Portfolio Cropping Plans in Organic Farming / J. E. Trinidad, S. Cruz

-
- Rambaud, C. B. Garcia Garcia // *Spanish Journal of Agricultural Research*. – 2005. – Vol. 3 (2). – PP. 159–167.
6. Collins Robert A. *The Robustness of Single Index Models in Crop Markets: A Multiple Index Model Test: Comment* / Robert A. Collins // *Journal of Agricultural and Resource Economics*. – 1993. – Vol. 18 (1). – PP. 131–134.
 7. Мареха І. С. Теоретико-методологічні засади визначення та оцінки якості інвестицій: сутнісно-змістова основа та класифікаційні ознаки / І. С. Мареха // *Механізм регулювання економіки*. – 2010. – № 1. – С. 229–236.
 8. *Risk Management in Agriculture: a Holistic Conceptual Framework* (OECD, 2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/agriculture/policies/risk.
 9. Голян В. А. Еколого-економічні проблеми землекористування в Україні [Текст] / В. А. Голян, А. І. Крисак // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – №1. – С. 117–124.
 10. Кропивко М. Екологічна диверсифікація використання сільськогосподарських земель в Україні [Текст] / М. Кропивко, О. Ковальова // *Економіка України*. – 2010. – № 7. – С. 78–85.
 11. Мішеніна Н. Стратегія інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України [Текст] / Н. Мішеніна, І. Мареха // *Економіст*. – 2011. – № 1. – С. 33–38.

РЕЗЮМЕ

Мареха Ирина

Еколого-экономическое обоснование качества инвестиций для обеспечения устойчивого развития региональных агрохозяйственных систем

В статье сформирована система эколого-экономических показателей оценки качества инвестиций. Построены оптимальные портфели привлечения инвестиций в сельское хозяйство с учетом влияния экологического фактора. Обосновано значение результатов эколого-экономической оптимизации для обеспечения целей регионального устойчивого агрохозяйственного развития.

RESUME

Marekha Iryna

Environmental and economic estimation of investment quality in agriculture for attaining sustainable regional development

The article deals with formation of environmental and economic indicators for estimation investment quality. Optimal portfolios concerning environmental issues of agricultural investment development are built. The role of environmental and economic optimization for attaining sustainable regional agricultural development is emphasized in the article.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Людмила МАСЛОВСЬКА

доктор економічних наук, професор,
Житомирський національний агроекологічний університет

Олена БЕЗДІТКО

аспірантка,
Житомирський національний агроекологічний університет

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУТНОСТІ ТА ФАКТОРІВ РИНКОВОГО РИЗИКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

З'ясовано сутність і співвідношення понять «ринковий ризик», «збутовий ризик» і «маркетинговий ризик», охарактеризовано фактори їх виникнення. Проаналізовано і оцінено основні канали збуту продукції сільськогосподарських підприємств, наголошено на необхідності формування в аграрному секторі нових інтегрованих каналів збуту.

Ключові слова: невизначеність, ризик, фактори ризику, ринкова кон'юнктура, управлінські рішення.

Особливість ринкових відносин в аграрній сфері економіки виявляється в тому, що сільськогосподарські товаровиробники порівняно з іншими галузями більш залежні від кон'юнктури ринку, а реалізація ними своєї соціальної функції обумовлена платоспроможним попитом споживачів. Сучасний олігополістичний ринок і гострота конкуренції на ньому змушують суб'єктів господарювання ухвалювати зважені управлінські рішення аби уникати можливих помилок і прорахунків при здійсненні обтяжених ризиком виробничих, фінансових, комерційних та інших операцій. У таких умовах особливої уваги заслуговує ідентифікація, оцінка та уникнення (або зниження) ринкового ризику.

Проблемам розкриття сутності ризиків в економіці, їх класифікації, методології та практиці управління ними присвячені праці багатьох вітчизняних вчених – Вітлінського В. В., Наконечного С. І., Ілляшенка С. М., Михайловської-Ясученко Л. В., Донця Л. І. та ін. Підвищений інтерес до цієї наукової проблеми, зумовлений її актуальністю та складністю, обумовлює неоднозначність методологічних підходів до з'ясування сутності ряду принципів понять та вироблення засад управління ринковими ризиками.

Метою статті є поглиблення сутності ринкового ризику та пошук шляхів його уникнення в діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок контролю і регулювання різних елементів маркетингового комплексу.

За своєю природою ринковий ризик є результатом складного переплетіння чинників макро- і мікроекономічного характеру.

Основним чинником макроекономічного характеру є ринкова кон'юнктура, яка визначає попит і пропозицію стосовно продукції сільського господарства. Чинники мікроекономічного характеру є результатом помилок у товарній, ціновій та збутовій політиці суб'єкта аграрного виробництва, а також у комунікаційній підтримці як продукту, так і комерційних рішень. У зазначеному контексті ринковий ризик має бути, на думку автора, контрольованим і регульованим за допомогою різних елементів маркетингового комплексу. На думку багатьох вчених, досить складно відокремити маркетинговий ризик від ринкового, і

навпаки.

Як зазначає Л. І. Донець, ринковий ризик містить такі підвиди, пов'язані з внутрішнім і зовнішнім ринком: ризик у визначенні структури й обсягів виробництва, нових і старих виробів; ризик, пов'язаний з цінами і запитами, тобто з можливістю покриття за допомогою платоспроможного попиту витрат щодо задоволення потреби у товарах (послугах), які реалізуються за визначеними цінами [3, с. 31].

Л. В. Михайловська-Ясученко підкреслює, що маркетинговий ризик «пов'язаний з імовірністю виникнення втрат під час збуту продукції та взаємодії з контрагентами і партнерами у процесах організації продажу» [7, с. 67]. У той же час С. М. Ілляшенко наголошує на тому, що маркетингова діяльність спрямована на визначення, аналіз і урахування факторів, які впливають на процеси виробництва продукції і її просування на ринку [5, с. 173].

Точка зору авторів статті з приводу цього питання полягає в доцільності розгляду ринкового ризику як похідного від дії макроекономічних чинників, а маркетингового – як результату хибних маркетингових рішень на рівні господарюючого суб'єкта.

Для зниження ризику коливань ринкової кон'юнктури сільськогосподарським товаровиробникам доцільно передбачати виробництво додаткових видів продукції або продукції з коротким виробничим циклом. Наявність додаткових і обслуговуючих виробництв не лише підвищує стійкість останнього, але і пом'якшує несприятливі наслідки коливання обсягів збуту і доходів підприємства.

Маркетингова діяльність не обмежується лише продуктовою диверсифікацією, створенням високоякісного продукту, який відповідав би запитам споживачів, та правильним встановленням ціни на нього. Необхідно також належним чином довести цей товар до кінцевих споживачів і забезпечити його доступність цільовому сегменту ринку. Реалізація цих завдань забезпечується завдяки комплексу заходів щодо фізичного розподілу товарної маси у ринковому просторі та доведення товарів до споживачів. Ризик збутової діяльності підприємства виникає у процесі реалізації виробленої продукції, хоча його імовірність

може бути закладена на стадії виробництва (наприклад, недооцінка управління якістю, необґрунтоване ціноутворення або невміле позиціонування продукції). Його виявами можуть бути: зниження обсягів реалізації внаслідок спаду попиту або під тиском конкуруючого продукту; збільшення витрат обігу порівняно з плановим тощо. Маркетинговий ризик як результат управлінського рішення становить більш широкий вид ризику. Він містить безпосередньо збутові ризики (помилкового вибору сегмента ринку, ціноутворення, недостатньо обґрунтованої стратегії збуту), а також ризики взаємодії з контрагентами і партнерами у процесі організації продажу, непередбачуваної конкуренції, неправильного вибору каналу збуту. При цьому причинами збутового ризику можуть бути як кон'юнктура ринку, так і неефективна збутова маркетингова політика підприємства. Складність взаємовпливів і взаємообумовленості ринкового, маркетингового і збутового ризику робить проблемним їх чітке розмежування на видові і родові поняття. Разом з тим, ідентифікація їх факторів дає підстави розглядати вказані ризики в ієрархичній підпорядкованості один одному, що визначає масштаб необхідного управлінського впливу.

Збутову діяльність підприємств розглядають зазвичай у двох аспектах. Перший – передбачає пошук варіантів побудови ефективної системи розподілу, формування каналів збуту, кадрового забезпечення цієї діяльності. Другий аспект стосується організації фізичного переміщення товарів, їх транспортування і складування. Ці питання розглядає збутова логістика.

Збут, який є товарним фундаментом обміну, реалізує можливості ринку, наповнює його функціональним змістом і є стимулом розвитку виробництва і споживання. Сукупність товарних обмінів при цьому відображає безперервну збутову сутність ринку, що робить його генеруючим ядром ринкової інфраструктури. Від успішної діяльності з організації збуту залежать життєздатність підприємства, його фінансова стійкість і незалежність. У свою чергу проблеми збуту можуть спричиняти зниження рівня використання виробничих потужностей, збитковість підприємств та інші негативні явища.

Вивчення економічної природи поняття «збут» дає підстави визначити його сутність. Під збутом розуміють системну діяльність у сфері товарних відносин, яка формує інфраструктуру ринку, призначення якої – організація продажів та здійснення процесу доведення товарів від виробника (продавця) до покупця (споживача). При цьому основними цілями є найбільш повне задоволення споживачів і забезпечення прибутку виробників продукції, тобто учасників товарного обміну.

Сільськогосподарські товаровиробники постачають свою продукцію на порівняно нееластичні ринки.

Як свідчать дані таблиці 1, вибір каналу збуту продукції визначальною мірою залежить від її виду. Так у 2007 р. і 2010 р. від 93,2 до 99% цукрових буряків, 93,7 – 94,7% молока та молочних продуктів, 61,3 – 49,7% – худоби і птиці реалізувалося на переробні підприємства. На ринку - близько 25% загального обсягу виробництва овочів та яєць. Населенню продається не більше 5-10 % виробленої сільськогосподарської продукції. За іншими каналами реалізації (переважно через посередників) збувається понад 80% зерна, олійних культур, більше 90% картоплі, 60-85% овочів, понад 70% яєць. Разом з тим, через інші канали збуту реалізується лише від 20 до 35% худоби і птиці та незначна частка молока і

молочних продуктів (близько 3%) і цукрових буряків (від 7 до 0,9%). Проте, як свідчить світовий досвід, міграцію продукції і формування єдиної ринкової ціни на неї найбільшою мірою забезпечує продаж її на ринку та через біржові (аукціонні) торги [8, с. 62].

У процесі функціонування каналу розподілу та роботи посередників можуть виникати суперечності, зумовлені розбіжностями у поглядах на те, з якими видами продукції прагнуть працювати учасники каналу, наявністю множинних каналів розподілу, неузгодженістю дій тощо. Суперечності, що виникають, розв'язуються наступними способами: розвитком відносин партнерства між виробником та посередниками; використанням послуг співробітників, що володіють спеціальними знаннями ведення переговорів і вирішення суперечок; удосконаленням роботи самого підприємства-виробника; раціональним розподілом ринку між учасниками каналу; володінням капіталу учасників каналу тощо [6, с. 49].

Інтеграція в агробізнесі призвела до того, що на ринку, як правило, домінують декілька великих фірм (холдингів) і організацій, які торгують сільськогосподарською продукцією. У результаті цього «правила гри» на ринку встановлюють партнери сільськогосподарських підприємств, а не самі товаровиробники чи споживачі. Виробники сільськогосподарської продукції змушені погоджуватись на ціни, пропоновані переробними підприємствами або шукати альтернативні канали збуту. Крім того, завдяки вирішальному впливу на ринок, інтегровані агробізнес-структури мають більші можливості перерозподіляти ризики на крайні ланки агробізнес – ланцюга, тобто на виробників та споживачів.

Поряд із традиційними каналами розподілу у світовій практиці останнім часом виявляють себе досить ефективними вертикальні маркетингові системи (ВМС). Відмінність між ними та традиційними каналами збуту полягає у наступному.

Кожен учасник традиційного каналу є окремим підприємством, яке прагне забезпечити собі максимальний прибуток, навіть якщо при тому знизиться прибутковість інших членів каналу і ефективність системи розподілу загалом. ВМС складаються з виробника, оптових і роздрібних торговців, котрі співпрацюють як єдина система. Узгодження дій кожного з учасників можуть зумовлювати різні фактори, які і визначають тип ВМС (корпоративний, договірний або керований). Якщо всі ланки розподілу є власністю одного її члена – це корпоративні ВМС. Найчастіше власником є виробник, але ним може бути і торговельний посередник. Договірні ВМС складаються з незалежних фірм, що пов'язані договірними відносинами і координують програми своєї діяльності для спільного досягнення кращих комерційних результатів. Зокрема, поширена практика створення договірних ВМС на основі надання торговельних привілеїв (найчастіше під егідою виробника). Різні види договорів ВМС застосовуються при збуті продукції спільних підприємств.

Керовані ВМС координують свою діяльність не внаслідок приналежності до певного власника, а завдяки економічній могутності одного з учасників системи. Практикується, наприклад, досягнення надзвичайно тісного співробітництва з продавцями товарів фірми шляхом надання їм допомоги, організації експозицій, формуванні політики цін, проведенні заходів стимулювання, потужній рекламній підтримці.

Таблиця 1. Співвідношення каналів збуту продукції с/г підприємств, % до загального обсягу реалізації*

	Роки				2010 р. у % до 2007 р.
	2007	2008	2009	2010	
Переробним підприємствам					
Зерно	4,5	3,9	4,8	5,6	124,4
Олійні	3,9	3,6	0,9	2,8	71,8
Цукрові буряки	93,2	89,0	92,3	99,0	106,2
Картопля	-	1,0	0,3	-	-
Овочі	-	-	-	-	-
Худоба та птиця	61,3	54,1	52,9	49,7	81,0
Молоко та молочні продукти	93,7	95,3	95,0	94,7	101,1
Яйця	7,3	7,0	10,2	10,0	136,9
На ринку					
Зерно	9,4	5,5	4,9	5,5	58,5
Олійні	7,1	4,2	2,5	1,3	18,3
Цукрові буряки	-	-	-	-	-
Картопля	1,7	1,1	1,3	1,1	64,7
Овочі	25,5	11,6	10,7	14,2	55,7
Худоба та птиця	9,4	13,1	12,3	10,5	111,7
Молоко та молочні продукти	2,0	1,6	2,0	2,0	100,0
Яйця	21,8	21,2	26,9	15,8	72,5
Населенню					
Зерно	6,0	4,0	2,0	2,0	33,3
Олійні	0,3	-	0,1	0,0	-
Цукрові буряки	0,0	-	-	0,1	-
Картопля	1,0	0,4	0,5	5,7	> у 5,7 р.
Овочі	9,3	1,4	0,4	0,8	8,6
Худоба та птиця	7,5	7,7	5,9	5,0	66,7
Молоко та молочні продукти	1,3	0,8	0,7	0,5	38,5
Яйця	0,0	-	-	-	-
За іншими каналами					
Зерно	80,1	86,6	88,3	86,9	108,5
Олійні	88,7	92,2	96,5	95,9	108,1
Цукрові буряки	6,8	11,0	7,7	0,9	13,2
Картопля	97,3	97,5	97,9	93,2	95,8
Овочі	65,2	87,0	88,9	85,0	130,4
Худоба та птиця	21,8	25,2	28,9	34,8	159,6
Молоко та молочні продукти	3,0	2,3	2,3	2,8	93,3
Яйця	70,9	71,8	62,9	74,2	104,6

* Розраховано за даними статистичного збірника Житомирщина в цифрах за 2010 р.

Створення ВС усіх розглянутих типів має на меті головне: можливість контролювати діяльність каналу розподілу та запобігати виникненню конфліктів між окремими його учасниками, якщо вони намагаються досягти власних цілей.

Різновидом маркетингових збутових систем є горизонтальні маркетингові системи (ГМС). Вони виникають при об'єднанні двох або більше підприємств, які спрямовують свої зусилля для ефективного використання маркетингових можливостей.

Кожен окремий суб'єкт господарювання має обмежені фінансові ресурси, виробничі потужності, досвід самостійної діяльності у сфері маркетингу. А також побоюється брати на себе ризик. Міжсуб'єктне співробітництво здійснюється на тимчасових або постійних засадах. ГМС може об'єднувати сотні підприємств, оптових баз, інших організацій, мати потужний банк даних тощо.

Для повнішого охоплення різних ринків створюють багатоканальні маркетингові системи (БМС). Така система включає канали прямого маркетингу (фірмові магазини), мережу дистриб'юторів, які працюють з роздрібною торгівлею, і дрібно гуртові магазини-склади

[10, с. 19].

Важливу роль в управлінні каналами розподілу і збуту продукції сільського господарства та усуненні ризиків реалізації збутової стратегії відіграють традиційні функції менеджменту – планування, організація, координування, регулювання та контроль.

В умовах посилення коливань світової кон'юнктури ринків сировини і продовольства та низької прогнозованості зовнішнього середовища вітчизняних сільськогосподарських підприємств одним із дієвих механізмів мінімізації ризиків має стати удосконалення процесів прийняття рішень на основі відповідності стратегії управління ризиками цілям і реальним можливостям підприємств.

Список літератури

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Т. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004 – 480 с.
2. Гранатуров В. М. Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики: монография / В. М. Гранатуров, И. В. Литовченко. – Одесса: МЧП «Эвен», 2005. – 204с.

-
3. *Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.*
 4. *Житомирщина у цифрах у 2010 р.: стат. збірник / Гол. упр. статистики у Житомир. обл. – 2011 р. – 148 с.*
 5. *Лляшенко С. М. Економічний ризик: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – К.: 2004. – 220 с.*
 6. *Имшинецкая-Фишбейн И. Система стимулирования сбыта // Отдел маркетинга. – 2004. – №3. – С.47-52.*
 7. *Михайловська-Ясюченко Л. В. Основні фактори, що формують маркетингові ризики підприємства // Маркетинг в Україні. – 2005. – №3. – С. 67-70.*
 8. *Охріменко І. В. Макроекономічний аналіз аграрного ринку на приклад і функції формування цін // Економіка АПК. – 2010. – №6. – С. 58-63.*
 9. *Татусько А., Зайченко О. Перспективные форматы сетей дистрибуции // Отдел маркетинга. – 2004. – №6. – С. 45-49.*
 10. *Шеховцов А.В. Методические положения совершенствования сбыта // Кондитерское производство. – 2005. – С. 18-24.*

РЕЗЮМЕ

Масловская Людмила, Бездетко Елена

Идентификация сущности и факторов рыночного риска сельскохозяйственных товаропроизводителей

Выяснено сущность и соотношение понятий «рыночный риск», «сбытовой риск» и «маркетинговый риск», охарактеризовано факторы их возникновения. Проанализировано и оценено основные каналы сбыта продукции сельскохозяйственных предприятий, акцентировано на необходимости формирования в аграрном секторе новых интегрированных каналов сбыта.

RESUME

Maslovs'ka Lyulmyla, Bezditko Olena

The identification of the essence and factors of market risk of agricultural producers

The author specifies the essence and interrelation between the concepts of market risk, sales risk and marketing risk and presents the characteristics of their origin. The paper also highlights the analysis and assessment of the main channels of farm enterprise produce marketing. Special emphasis is laid on the necessity of new integrated marketing channels in the agrarian sector.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ОПЕРАТИВНО-ВИРОБНИЧЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглядається процес оперативного-виробничого планування в системі оперативного управління сільськогосподарським підприємством.

Ключові слова: оперативне управління, оперативно-виробниче планування, оперативно-календарне планування, поточне планування.

В умовах ринкових відносин забезпечити підприємствам агропромислового комплексу ефективне функціонування і конкурентні переваги може лише ефективна система управління його виробничою діяльністю. Одним із важливих факторів є належним чином організована підсистема оперативного управління підприємством. Через специфічність сільськогосподарського виробництва зміст оперативного управління в агроформуваннях має свої особливості, зокрема, зміст такої його функції, як оперативно-виробниче планування.

Питанням організації виробництва та управління підприємством присвячені наукові праці К. В. Воронова, В. І. Гончарова, С. Д. Ільєнкової, А. І. Колосова, А. С. Курочкіна, М. Х. Мескона, Р. Пірса, М. Робінсона, З. П. Румянцевої, С. А. Соколіцина, Н. А. Соломатіна, А. А. Томпсона, А. Файоля, Р. А. Фатхутдінова, Д. Хітгінса та ін. Проблеми управління сільськогосподарським підприємством висвітлені в працях вітчизняних науковців-економістів: В. Г. Андрійчука, О. Д. Гудзинського, Й. С. Завадського, П. Г. Саблука та ін. Водночас, шляхи організації оперативного управління

аграрними формуваннями недостатньо досліджені та не мають широкого практичного впровадження в їхню господарську діяльність, що визначає актуальність обраної теми.

Метою нашої статті є узагальнення та систематизація теоретичних засад оперативного-виробничого планування на сільськогосподарському підприємстві. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економічних явищ. Для досягнення поставленої мети застосовувалися діалектичний метод, а також системного аналізу та синтезу.

Оперативне управління сучасним підприємством здійснюється за допомогою сукупності взаємопов'язаних функцій – планування, організації, диспетчерування (облік, контроль, аналіз та регулювання). Чинна на підприємствах система оперативного управління побудована, як правило, за ієрархічним принципом з розподілом функцій централізованого і децентралізованого управління (рис. 1).

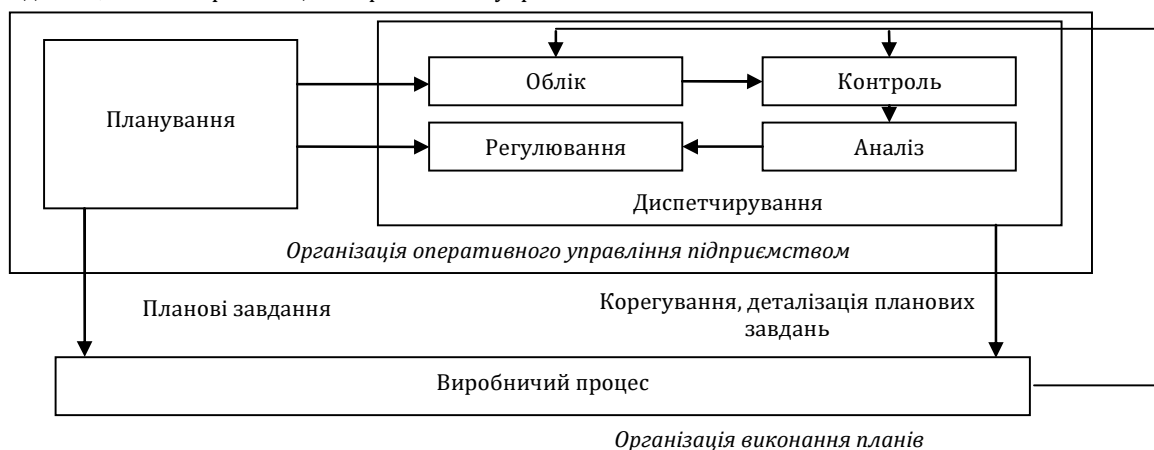


Рис. 1. Схема функціональної структури системи оперативного управління підприємством [1]

Змістом підсистеми оперативного управління є: управління як процес прийняття рішень; планування як процес визначення поведінки об'єкта управління для досягнення поставлених цілей на основі результатів прогнозування; облік як процес контролю, аналізу і виявлення відхилень від заданого плану ходу поведінки об'єкту; регулювання як процес локалізації

відхилень, що виникають, і збереження ходу поведінки керованого об'єкта.

Процес оперативного управління виробництвом включає такі етапи: 1) оперативно-виробниче планування; 2) оперативний облік; 3) поточний контроль і регулювання.

Оперативно-виробниче планування – це

завершальний етап внутрішньовиробничого планування. Його завданням є забезпечення своєчасного й якісного виконання річних задач, що передбачені планами соціально-економічного розвитку підприємства, організація злагодженої роботи усіх підрозділів для рівномірного, ритмічного випуску продукції у встановлених обсягах і номенклатурі при повному і раціональному використанні наявних виробничих ресурсів.

Під оперативно-виробничим плануванням розуміють здійснення поточної діяльності планово-диспетчерських підрозділів підприємства протягом короткого періоду, що сприяє розв'язку таких організаційно-економічних задач:

- досягнення узгодженої роботи усіх ланок виробництва на основі єдиної ринкової цілі;
- поліпшення системи внутрішньогосподарського планування шляхом підвищення надійності календарно-планових розрахунків і зниження трудомісткості;
- підвищення гнучкості та оперативності внутрішньогосподарського планування на основі більш повного врахування вимог споживача і наступного корегування річних планів;
- забезпечення безперервності в процесі виробничого

планування і досягнення більш щільної взаємодії стратегічних, тактичних і оперативних планів.

Ці задачі витікають із класичних принципів планування, сформульованих А. Файолем [3]:

- принцип необхідності планування (відповідає сучасним економічним вимогам раціонального використання обмежених ресурсів на підприємстві);
- принцип єдності планів (передбачає спільність економічних цілей і взаємодію різних підрозділів підприємства на горизонтальному і вертикальному рівнях планування і управління);
- принцип безперервності планів (полягає у взаємопов'язаності процесів планування, організації та управління виробництвом, що здійснюються постійно і без зупинок);
- принцип гнучкості планів (передбачає можливість корегування встановлених показників і координації планово-економічної діяльності підприємства);
- принцип точності планів (визначається зовнішніми і внутрішніми факторами).

Оперативно-виробниче планування – багаторівнева система, яка поділяється за стадіями планових робіт на три блоки, що виконуються послідовно: планування обсягів; оперативно-календарне планування і поточне планування (табл. 1).

Таблиця 1. Характеристика блоків оперативно-виробничого планування

Блок	Задача	Рівень дії	Період (як правило)
Планування обсягів	Розподіл виробничих завдань за підрозділами і плановими періодами	Підприємство, підрозділ	Рік, місяць
Оперативно-календарне планування	Визначення термінів початку і закінчення робіт у підрозділах	Підприємство, виробничий підрозділ, бригада, ланка	Місяць, квартал
Поточне планування	Розподіл конкретних виробничих завдань за номенклатурою робіт і виконавцями	Бригада, ланка, виконавець	Декада, тиждень, доба, робоча зміна, година

У процесі планування обсягів проводиться розподіл, як правило, річної виробничої програми підприємства в натуральних показниках між підрозділами відповідно до виділених їм трудових і матеріальних ресурсів за плановими періодами. При цьому мета планування полягає у забезпеченні задоволення сукупного попиту при мінімізації загальної суми витрат. При розв'язанні цих задач необхідно забезпечити рівномірне завантаження машин, устаткування і працівників на всіх ділянках виробництва.

Оперативно-календарне планування – це деталізація річного плану виробництва продукції сільськогосподарського підприємства за строками виконання робіт, розподіл річних планових завдань за виробничими підрозділами, а також своєчасне доведення цих нормативів до кожного підрозділу. Воно передбачає визначення термінів початку і закінчення робіт у підрозділах, а також строків передачі продукції іншим підрозділам і здійснюється як для підприємства загалом, так і для окремих його підрозділів. За допомогою оперативно-календарного планування розробляються змінно-добові завдання та узгоджується послідовність виконання робіт окремими виконавцями.

На цьому етапі об'єктом планування є окремі види продукції, види робіт, операції. Оперативно-календарне планування ґрунтується на конкретних нормативах, що дозволяють здійснити зв'язок календарних планів і узгодженість робіт взаємопов'язаних робочих місць, підрозділів тощо. Вихідними даними для розробки

оперативно-календарних планів сільськогосподарського підприємства є: обсяги робіт; трудомісткість робіт; строки виконання робіт.

Календарно-планові нормативи (обсяги і ритми робіт, тривалість виробничих циклів, матеріальні нормативи тощо) також забезпечують найбільш ефективне використання ресурсів підприємства.

Плановим періодом при розробці оперативно-календарних планів у сільському господарстві зазвичай обирається:

- у рослинництві – періоди підготовки ґрунту, посіву, догляду за посівами, збирання врожаю тощо;
- у тваринництві – місяць, квартал або період утримання (стійловий, пасовищний).

Правильність, надійність і ефективність розв'язання задач оперативно-календарного планування залежить від організації обліку, контролю і регулювання виконання оперативних планів і ходу виробництва.

Поточне планування нерозривно пов'язане з оперативним контролем і регулюванням ходу виробничих процесів, а також контролем над витратами виробничих ресурсів. Задачею поточного планування є розробка конкретних виробничих завдань за номенклатурою робіт і виконавців на короткі планові періоди (декаду, тиждень тощо).

Різноманітність особливостей виробництва сільськогосподарської продукції передбачає необхідність побудови різних систем оперативно-виробничого планування – сукупність різних методик і

технологій планової роботи, що характеризуються рівнем централізації планової роботи, об'єктом регулювання, змістом календарно-планових нормативів, порядком обліку продукції, диференціацією планових процесів, порядком оформлення і руху

планової та облікової документації.

Основними етапами оперативно-виробничого планування є попередні розрахунки та розробка планів (рис. 2).

		Етап оперативно-виробничого планування		
		попередні розрахунки	розробка планів	
			між підрозділами	всередині підрозділу
Блоки оперативно-виробничого планування	планування обсягів	Вибір планово-облікових одиниць. Розрахунок завантаження машин, устаткування та виробничих потужностей	Розробка деталізованих виробничих програм підрозділів	Розробка деталізованих планів дільниць на плановий період
	оперативно-календарне планування	Розробка календарно-планових нормативів	Розробка зведених календарних графіків виробництва у підрозділах	Розробка графіків виробництва у підрозділах і на дільницях на плановий період
	поточне планування			Розробка змінно-добових завдань, скорегованих деталізованих планів на планові короткострокові періоди

Рис. 2. Система оперативно-виробничого планування

У практиці господарювання розрізняють різні системи оперативно-виробничого планування у масовому, серійному, одиничному і дрібносерійному виробництві.

Вибір тієї чи іншої системи на сільськогосподарських підприємствах визначається:

- типом і обсягом виробництва;
- особливостями продукції;
- рівнем уніфікації робіт;
- витратами і результатами планування;
- виробничою і організаційною структурою підприємства;
- іншими факторами.

При цьому перевага віддається тій системі, яка дозволяє найбільш ефективно розв'язувати завдання

оперативного управління. Ефективність системи оперативно-виробничого планування характеризується зміною основних показників виробництва, ритмічністю роботи і рівномірним навантаженням усіх підрозділів протягом запланованого періоду.

Оперативно-виробниче планування передбачає застосування різних методів (рис. 3).

При виробництві сільськогосподарської продукції обсяговий метод призначений для розподілу обсягів робіт і оптимізації використання виробничих фондів на плановий період. Їх використовують для формування виробничих програм основних виробничих підрозділів.

Календарний метод застосовується для планування початку і закінчення робіт у часі, нормативів тривалості виробничого циклу. Цей метод ґрунтується на використанні прогресивних норм часу для розрахунку



Рис. 3. Класифікація методів оперативно-виробничого планування

виробничих циклів виконання робіт.

Обсягово-календарний метод дозволяє планувати одночасно строки та обсяги виконання робіт на весь плановий робіт. За його допомогою розраховується тривалість виробничого циклу виробництва продукції, а також показники завантаження машин і устаткування.

Обсягово-динамічний метод передбачає тісну взаємодію таких планово-розрахункових показників, як строки, обсяги і динаміка виконання робіт і виробництва продукції. Цей метод дозволяє найбільш повно враховувати обсяги виробництва продукції та виробничі потужності підприємства, створює планово-організаційні основи оптимального використання наявних ресурсів.

Нормативний метод забезпечує розрахунок величини показників за допомогою цілісної системи норм і нормативів (норм витрат матеріальних, паливно-енергетичних ресурсів, затрат часу, фінансових норм і нормативів).

Суть балансового методу зводиться до використання в планових розрахунках певної системи балансів, оскільки за їх допомогою забезпечується збалансованість потреб у ресурсах і джерелах їх покриття.

Економіко-математичні методи використовуються у випадках, коли необхідно із багатьох варіантів вибрати найкращий з погляду прийнятого критерію оптимізації, оскільки план виробництва продукції впливає на величину низки витрат (витрат на зберігання готової продукції; витрат, що пов'язані із простоями тощо).

Суть графоаналітичних методів зводиться до використання графіків і діаграм при розрахунку системи показників.

Оперативно-виробниче планування - важлива складова системи оперативного управління підприємством, яка здійснюється планово-диспетчерськими підрозділами на короткотермінові періоди часу. Поряд із основною ціллю оперативно-виробничого планування – забезпечення виконання виробничих планів – постає задача зниження собівартості продукції без втрати її якості, що залежить від вибору системи оперативно-виробничого планування. Водночас, відповідні системи для сільськогосподарського виробництва відсутні, що обумовлює актуальність подальших досліджень.

Список літератури

1. Курочкин А. С. *Операционный менеджмент* : уч. пос. / А. С. Курочкин. – К. : МАУП, 2000. – 144 с.
2. Тирон Г. Г. *Взаимосвязь стратегического и оперативного управления как фактор развития производства* / Георгий Георгиевич Тирон // Дисс. на соискание учен. степ. канд. экон. наук. – Ижевск, 2004. – 159 с.
3. Файоль А. *Генеральный и промышленный менеджмент [Текст]* / Анри Файоль. – М. : Высшая школа, 2003. – 387 с.

РЕЗЮМЕ

Миколайчук Ярослав

Оперативно-производственное планирование в системе оперативного управления сельскохозяйственным предприятием

Рассматривается процесс оперативно-производственного планирования в системе оперативного управления сельскохозяйственным предприятием.

RESUME

Mykolaychuk Yaroslav

Operational production planning in the system of operational farm management

The process of operational production planning system in of operational farm management has been considered in the article.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ

У статті проаналізовано існуючі підходи до методичного забезпечення управлінського аналізу та визначено напрямки удосконалення методики використання результатів аналітичної обробки інформації в процесі обґрунтування управлінських рішень.

Ключові слова: управлінський аналіз, методика, управлінське рішення, аналітичне забезпечення управління.

Фінансовий аналіз, на думку більшості науковців, має три головні напрямки, які покладені в основу методики його проведення – аналіз фінансового стану, аналіз фінансових результатів та аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності. Хоча ці три блоки є провідними і дуже важливими при здійсненні фінансового аналізу, все одно вони не дають можливості системно та комплексно оцінити економічний стан і прийняти ефективне управлінське рішення тому, що не висвітлюють не фінансовий аспект (маркетинг, ринкову конкуренцію, екологію, управління персоналом тощо). Така ситуація є неприйнятною за сучасних умов жорсткої конкуренції, в яких опинилися українські підприємства. Тому актуалізується проблема удосконалення методики комплексного управлінського аналізу, яка б впорядкувала як фінансовий, так і не фінансовий аспект діяльності і дала б можливість враховувати всі чинники під час прийняття управлінських рішень. Поряд з цим невирішеною залишається проблема алгоритму використання результатів аналітичних процедур в процесі управління.

Переважає більшість науковців, які займалися питаннями аналітичного забезпечення управління, приділяли увагу методичному забезпеченню економічного аналізу. Серед них М. І. Баканов, С. Б. Барнгольд, Т. М. Ковальчук, І. Д. Лазаришина, Є. В. Мних, О. В. Олійник, І. М. Парасій-Вергуненко, В. К. Савчук, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет, С. І. Шкарабан та інші вчені. Завдяки їх дослідженням на сьогоднішній день достатньо повно та комплексно висвітлена методика економічного аналізу. Проте концептуальна зміна філософії підприємництва, а саме перехід від командно-адміністративної до ринкової системи господарювання, ставить нові завдання та вимоги до методичного забезпечення аналітичних робіт. Подальших досліджень потребують питання пов'язані з використанням результатів аналізу в процесі прийняття управлінських рішень.

Повноцінна реалізація аналітичної функції управління вимагає негайного розв'язання завдань, пов'язаних з адаптацією методичного забезпечення аналізу до сучасних вимог господарювання. Першочерговими серед таких завдань є: удосконалення існуючих та розробка нових методик аналізу не фінансових аспектів діяльності, пошук ефективних шляхів застосування в управлінській практиці результатів аналітичних робіт.

Виходячи з необхідності вирішення поставлених завдань розглянемо існуючі підходи до методичного

забезпечення управлінського аналізу, який синтезує аналітичні дослідження фінансових та не фінансових аспектів господарювання.

Не зважаючи на те, що методика аналізу не фінансових аспектів не всіма науковцями ототожнюється з конкретним видом аналізу, дослідження у цьому напрямку тривають постійно. Так, Чумаченко М. Г. [3] і Савчук В. К. [6] розглядають, поряд з методикою фінансового аналізу, і методику аналізу не фінансових аспектів діяльності підприємств. Савченко О. Ф. і Карпенко І. Л. [5] пропонують розглядати діяльність підприємств АПК у розрізі наступних перспектив, до яких відносяться як фінансовий бік діяльності, так і не фінансовий: виробнича, ринкова, маркетингова, науково-дослідна, екологічна, фінансова та управління персоналом. Подольська В. О. і Яріш О. В. [4] зазначають, що основним призначенням аналізу діяльності підприємства є: діагностики кризових явищ; алгоритм інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємства (оцінка фінансового стану підприємства, визначення тенденції розвитку загального та локальних показників, визначення джерел розвитку негативних тенденцій); застосування SWOT-аналізу при діагностиці кризових явищ на підприємстві; вибір стратегії розвитку підприємства як засіб подолання кризових явищ; прогнозування оптимальної структури капіталу підприємства; прогнозування показників фінансової звітності.

Вище перелічені науковці у своїх працях, досліджуючи методику аналітичних процедур, не звертаються до терміну «управлінський аналіз». Разом з тим, є цілий ряд вчених, які займалися і продовжують займатися проблемою методик саме управлінського аналізу [1; 2; 3; 8; 9; 11]. Проте в їх роботах не простежується єдиного погляду.

Так, Свешніков В. І. і Пономарьова Н. А. розглядають методику управлінського аналізу у розрізі його поділу на внутрішньогосподарський виробничий аналіз та внутрішньогосподарський фінансовий аналіз [7, с. 6]. Сич Є. М., Кравчук Г. В. та Ільчук В. П. методичні аспекти управлінського аналізу діяльності суб'єкта господарювання досліджують у розрізі: механізму управлінського аналізу у маркетинговій діяльності підприємства; управлінського аналізу виробництва; механізму управлінського аналізу у формуванні собівартості та управлінських аспектів аналізу трудових ресурсів [6, с. 39-60]. Подібна точка зору відстоюється і Чумаченком М. Г. [3]. Але він по-перше, до методики додає аналіз зовнішньоекономічного аспекту

діяльності підприємства, а по-друге, проводить більш глибоке дослідження всіх її елементів. Світкар В. А. методику управлінського аналізу вивчає з позиції поділу на: комплексний управлінський аналіз; оперативний управлінський аналіз; проблемний управлінський аналіз та фінансовий управлінський аналіз [8]. Представником російської наукової думки щодо методики управлінського аналізу є Бороненкова С. А. [1]. Вона відстоює точку зору про доцільність розгляду методики управлінського аналізу у розрізі управлінського аналізу ресурсів та управлінського аналізу результатів діяльності. При чому, до управлінського аналізу ресурсів науковець відносить чотири блоки: аналіз організаційно технічного рівня виробництва; аналіз основних виробничих фондів та обладнання; аналіз матеріальних ресурсів та аналіз трудових ресурсів, а до управлінського аналізу результатів діяльності – два блоки: аналіз витрат і реалізації продукції та управління затратами на виробництво. Сучасним представником української наукової думки, який займається дослідженням управлінського аналізу є Філіппова С. В. [11]. Вона розглядає методику здійснення управлінського аналізу з позиції поділу його на внутрішньогосподарський виробничий аналіз та внутрішньогосподарський не виробничий аналіз. Герасименко Г. П., Маркарьян С. Е., Маркарьян Е. А. та Шумілін Є. П. методику управлінського аналізу вбачають в наступних етапах: перевірка якості річної звітності; аналіз виробництва і реалізації продукції; аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та їх використання; аналіз забезпеченості підприємства основними засобами і ефективність їх використання; аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та їх використання; аналіз собівартості продукції; комплексна оцінка ефективності господарської діяльності [10].

Не зважаючи на таку кількість існуючих підходів до методики проведення управлінського аналізу, точка зору кожного з науковців є виправданою, адже вони розглядають методику управлінського аналізу з різних боків. Проте вони мають і деякі неточності. Так, методики, які запропоновані Сич Є. М., Кравчуком Г. В., Ільчуком В. П. [9, с. 39 - 60] та Світкарем В. А. [8] є по-перше, надто загальними, а по-друге, не відображають усіх аспектів діяльності. Більше раціональних зернин можна почерпнути з методики управлінського аналізу, яку запропонувала Бороненкова С. А. [1]. Але в ній також не враховано важливі елементи не фінансового аспекту господарювання, хоча поділ методики на аналіз ресурсів та аналіз результатів діяльності є кроком вперед. Ще більш обґрунтованою виглядає методика управлінського аналізу, яку запропонувала Вахрушина М. А. [2]. Вона основана на виділенні з управлінського аналізу, відповідно до часового виміру, трьох блоків: внутрішнього ретроспективного аналізу, оперативного аналізу та внутрішнього перспективного аналізу. Недоліком цієї методики є неврахування зовнішніх не фінансових аспектів. Подібний недолік проявляється і в методиці, яку запропонувала Філіппова С. В. [11]. Хоча ідея дослідження управлінського аналізу у розрізі його поділу на виробничий та не виробничий є досить цікавою.

Підсумовуючи варто зазначити, що розглядаючи методику управлінського аналізу треба відштовхуватися від необхідності забезпечення її комплексності, системності та повноти. Цього можливо досягнути або шляхом синтетичного об'єднання

корисних методик в єдину методику управлінського аналізу, або під методичним забезпеченням управлінського аналізу розуміти сукупність різних методик. Але у будь-якому випадку вона повинна гармонійно поєднувати в єдину систему весь спектр різномірної інформації: внутрішньої та зовнішньої; виробничої та не виробничої; ретроспективної, оперативної та перспективної; фінансової та не фінансової тощо.

На сьогоднішній день методика проведення аналізу на різних рівнях регламентується великою кількістю нормативно-правових документів, які характеризуються відсутністю взаємозв'язків та недотриманням принципів системності та комплексності. Розглянувши детальніше нормативно-правове регулювання процесу аналізу в Україні, можна констатувати, що поліпшення вимагає методичне забезпечення аналізу на галузевому, територіальному, а також на державному рівнях. Методичне обґрунтування процесу аналізу на рівні суб'єкта господарської діяльності, порівняно з іншими рівнями, є найбільш досконалим. Це обумовлено тим, що останнім часом під економічним аналізом розуміли аналіз діяльності суб'єкта господарювання. І всі зусилля щодо розробки та удосконалення методичного забезпечення економічного аналізу реалізовувалися на рівні суб'єкта господарської діяльності.

Поряд з цим, твердження про досконалість методики аналізу на рівні суб'єкта господарської діяльності є невірним. Адже перехід від командно-адміністративної системи управління до вільної ринкової конкуренції спричинило необхідність у більш глибокій та комплексній оцінці стану господарювання з метою найефективнішого управління шляхом прийняття найоптимальніших управлінських рішень. За таких умов особливої актуальності набувають об'єкти аналізу, які мають не фінансовий характер. Тому і методики аналізу повинні удосконалюватися з урахування останніх тенденцій в управлінні.

Для визначення сильних та слабких місць в існуючих методиках здійснення аналізу на рівні суб'єкта господарювання проведено їх оцінку, за результатами якої визначено, що методичне забезпечення процесу економічного аналізу потребує удосконалення. Якщо розглядати за його видами, то методичне забезпечення фінансового аналізу достатньо розроблено. В той же час, інша частина економічного аналізу, яка відповідає за оцінку господарського стану, потребує значного удосконалення.

Методику управлінського аналізу доцільно розглядати як системне узагальнення двох складових: методики проведення управлінського аналізу та методики використання результатів управлінського аналізу в процесі прийняття управлінських рішень.

Якщо дослідження методики проведення управлінського аналізу проводилися, що підтверджує вищевикладений матеріал, то методика використання його результатів у процесі прийняття управлінських рішень залишається не опрацьованою. Тому вбачаємо потребу в розробці даної методики.

Перш за все потрібно відзначити тісний зв'язок між методикою проведення аналізу та використанням його результатів у процесі прийняття управлінських рішень. Адже результати першої методики будуть фундаментальною основою для другої. Вважаємо за доцільне розгляд методики використання результатів аналізу в процесі прийняття управлінських рішень з позиції узагальнення результатів аналізу в рамках

трьох етапів: співвідношення фактичних показників до запланованих, визначення тенденцій в динаміці та

розробка управлінських рішень (рис. 1).



Рис. 1. Узагальнення результатів аналізу

На етапі співвідношення фактичних значень показників до планових здійснюється порівняння запланованих значень показників діяльності з реальними фактичними значеннями. Даний блок забезпечує реалізацію ретроспективної та оперативної складової аналізу.

Для реалізації даного етапу узагальнення результатів аналізу потрібно використовувати планові та фактичні показники ефективності діяльності. З метою їх визначення першочергового значення набуває оперативне управління та управлінський бухгалтерський облік як основне джерело його інформаційного забезпечення. Формування системи планових показників досить відповідальна та складна частина менеджменту. Вона потребує високої кваліфікації управлінського персоналу. Адже на цьому етапі управління визначаються, які саме показники будуть відображати ефективність діяльності, їх орієнтовні значення у перспективі, здійснюється структуризація менеджменту та обліково-аналітичного процесу, тобто приймається рішення як саме організувати управління: за структурними підрозділами, за центрами відповідальності, за сегментами тощо. Від правильності запланованих значень великою мірою залежить і рівень їх фактичного досягнення. Якщо планові показники будуть занижені або завищені, то виникне ситуація, коли працівники підприємства не будуть мати достатньої мотивації, коли результати порівняння фактичних значень з плановими не будуть відображати реальний стан ефективності діяльності.

Порівняння планових показників з фактичними є одним з етапів аналізу. Такий аналіз буде мати відносно комплексний характер. Адже планові показники формуються на перспективу, їх досягнення контролюється у процесі діяльності, що забезпечує оперативний характер, але поряд з цим порівняння фактичних даних із запланованими носить ретроспективний відтінок, що обумовлюється неможливістю вплинути на фактичні значення показників.

Аналітичну обробку результатів порівняння планових та фактичних значень показників діяльності необхідно здійснювати в наступній послідовності: виявлення відхилень фактичних даних від запланованих; оцінка тенденцій (визначення позитивний чи негативний вплив мають виявлені відхилення); прогнозування можливих наслідків виявлених тенденцій; виявлення причин відхилень фактичних значень показників від запланованих; визначення природи причин відхилень (суб'єктивний чи об'єктивний їх характер); усвідомлення причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних з виявленими відхиленнями; прийняття управлінського рішення щодо покращення існуючої ситуації.

Другий етап – «вивчення тенденцій в динаміці» передбачає порівняння аналогічних показників різних періодів. Цей блок дозволяє прослідкувати тенденцію в минулому, виявити її в теперішньому часі та спрогнозувати на майбутнє.

Для вирішення завдань даного блоку важливе значення мають показники ефективності діяльності, значення яких порівнюються. При правильному їх визначенні, виявлені тенденції в динаміці даних показників будуть об'єктивно та комплексно характеризувати стан об'єкта управління. В іншому ж випадку, на основі виявлених тенденцій, достатньо складно буде зробити вірний висновок. Діючі методики аналізу господарського стану суб'єктів підприємництва у переважній своїй більшості зорієнтовані не економічну ефективність, що унеможливує комплексний підхід до управління. З метою подолання даного недоліку пропонуємо в процесі управління діяльністю підприємств використовувати поряд з показниками економічної ефективності і показники технологічної, соціальної та екологічної ефективності.

На етапі «вивчення тенденцій в динаміці» узагальнення результатів аналітичної роботи важливим є процес прогнозування, який дозволяє визначити можливі сценарії розвитку керованої системи, оцінити їх бажаність та у разі потреби своєчасно відреагувати.

Останній етап – розробка управлінських рішень. На ньому узагальнюються отримані результати двох попередніх блоків та на їх основі розробляються заходи щодо покращення стану господарської діяльності.

Варто відзначити, що на етапі прийняття управлінських рішень важливим і першочерговим є визначення причинно-наслідкових зв'язків, які здійснюють вплив на досліджуваній об'єкт, та характеру впливу таких зв'язків. Наступним кроком є визначення фактичного та бажаного стану об'єкту дослідження. Результатом узагальнення висновків аналітичних робіт є прийняття управлінських рішень. При цьому з метою ефективної їх реалізації важливе значення має формалізація прийнятих рішень та їх формулювання у вигляді конкретних заходів.

Таким чином, ефективність реалізації аналітичної функції управління залежить від показників, які використовуються для оцінки об'єктів господарювання, методик їх обробки, та алгоритму використання результатів аналізу в процесі прийняття управлінських рішень. Тому саме в цих напрямках і потрібно в подальшому удосконалювати методику управлінського аналізу.

Список літератури

1. Бороненкова С. А. *Управленческий анализ: учеб. пособие* / Бороненкова С. А. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 384 с.: ил.
2. Вахрушина М. А. *Управленческий анализ: учеб. пособие* / М. А. Вахрушина. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2005. – 432 с.

-
3. *Економічний аналіз: навч. посібник / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.]; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.*
 4. *Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. Посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.*
 5. *Савченко О. Ф. Економіко-екологічний аудит у сільськогосподарських підприємствах / О. Ф. Савченко, І. Л. Карпенко // Економіка АПК. – 2004. - № 2. – С. 100 – 105.*
 6. *Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / Савчук В. К. – К. : Урожай, 1995. – 328 с.*
 7. *Свешников В. И. Техничко-экономический анализ деятельности предприятий: учеб. пособие / Юж. – Рос. гос. техн. ун-т. / В. И. Свешников, Н. А. Пономарева. – Новочеркасск : ЮРГТУ, 2000. – 135 с.*
 8. *Світкарь В. А. Управлінський економічний аналіз / Світкарь В. А. – Донецьк : ІЕП НАН України – Полтавський кооперативний інститут, 1999. – 82 с.*
 9. *Сич Є. М. Управлінський аналіз діяльності суб'єктів господарювання: навч. посібник / Сич Є. М., Кравчук Г. В., Льчук В. П. – К. : ТОВ «Видавництво «Аспект - Поліграф», 2004. – 204 с.*
 10. *Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ: Практикум. Серия «Экономика и управление» / [Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э., Маркарьян Э. А., Шумилин Е. П.]. – Ростов н/Д : Издательский центр «МарТ», 2002. – 160 с.*
 11. *Филиппова С. В. Управленческий анализ: теория и практика. Цикл «Современные управленческие технологии» / Филиппова С. В. – К. : АВРИО, – 2004. – 336 с.*

РЕЗЮМЕ

Мыскин Юрий

Совершенствование методики управленческого анализа

В статье проанализированы существующие подходы к методическому обеспечению управленческого анализа и определены направления совершенствования методики использования результатов аналитической обработки информации в процессе обоснования управленческих решений.

RESUME

Myskin Yuriy

Improvement of the methodology of management analysis

The article analyzes the existing approaches to methodological providing of management analysis and identifies the directions of improvement of methods of using the results of analytical information processing in the process of management decisions.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ПРОДУКЦІЇ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ГАЛУЗІ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Запропоновано методику ціноутворення на плодово-ягідну продукцію. Розроблено модель її розподілу за каналами реалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність плодово-ягідна галузь, реалізація, ціна.

Кризовий стан, що охопив сільське господарство України, особливо позначився на секторах з повільним обігом капіталу, до яких належить плодово-ягідна галузь. Істотне скорочення обсягів виробництва плодів і ягід зумовлено комплексом чинників макро- й мікрорівня. За результатами експертного оцінювання [1], проведеного за допомогою анкетного опитування керівників господарств, спеціалістів та вчених, найбільше значення для успішного розвитку економіки галузі мають: високий рівень інвестицій (6,4%), розвинена система маркетингу (6%), стійкий купівельний попит (5,0%), забезпеченість оборотними коштами (4,9%), достатні для забезпечення прибутковості галузі ціни реалізації (4,7%), рівень конкуренції, що стимулює розвиток галузі (4,7%), доступність російського ринку збуту (4,5%), платоспроможність споживачів плодової продукції (4,5%), а також застосування різноманітних форм власності, в тому числі - на землю й інші засоби виробництва (4,4%). Надання експертами найменших значень факторам організації праці (1,7%) і управлінню кадрами (1,5%), на нашу думку, є дискусійним, проте вагома роль агромаркетингу в умовах вільної конкуренції безперечна, що обумовлює актуальність та практичну значущість обраної теми дослідження.

Висвітленню проблем стабілізації і розвитку плодово-ягідної галузі, формуванню внутрішнього й зовнішнього ринків плодів і ягід, а також обґрунтуванню поширення інноваційно-інтенсивних технологій виробництва такої продукції присвячені роботи О. Ю. Єрмакова, Л. А. Костюк, А. М. Кандиби, П. В. Кондратенка, О. В. Кравця, К. В. Мазур, Т. А. Маркіної, І. К. Омельченка, О. В. Рібакової, В. А. Рульєва, О. М. Шестопаля, А. І. Шумейка, О. О. Яцух та інших.

Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо ціноутворення на плодово-ягідну продукцію в умовах конкурентного ринку, розробка моделі оптимального розподілу плодів та ягід за маркетинговими каналами. Для досягнення поставленої мети використовувалися методи системного аналізу та синтезу, а також методи економетричного та економіко-математичного моделювання.

Конкурентоспроможність характеризує ступінь відповідності окремого класу об'єктів (продукції, підприємства, галузі тощо) певним ринковим потребам: пропозиції (товару) – попиту; підприємства – можливості забезпечити конкурентні переваги; країни – економічно-соціальної моделі [2]. За М. Портером, конкурентоспроможність забезпечується двома

способами: 1) досягненням лідерства у витратах (здатність підприємства виробляти і реалізовувати продукцію з меншими витратами, ніж конкуренти); 2) через диференціацію товару (здатність забезпечити споживача унікальною та більш цінною продукцією, а також особливі споживачькі потреби) [3].

За таким підходом конкурентоспроможність – комплексна категорія, переваги якої остаточно реалізуються на ринку. Отже, одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності є практичне застосування маркетингу – управління створенням товарів та послуг, а також механізмами їх реалізації як єдиним комплексним процесом.

Одним із найбільш істотних напрямів маркетингової діяльності підприємства є цінова політика на товарних ринках. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни визначається ефективність діяльності усіх ланок виробничо-збутової структури виробництва плодово-ягідної продукції.

Ціна – це, по-перше, грошовий вираз вартості продукції; по-друге, економічна категорія, що слугує для непрямого виміру величини витраченого на виробництво продукції суспільно необхідної робочої праці та засобів виробництва; по-третє, ринкова категорія, що характеризує кількісне співвідношення попиту і пропозиції. Система цін поділяється на ціни світового (на основі інтернаціональної вартості продукції) і внутрішнього (на основі національної вартості продукції) ринків. У практиці ринкових відносин застосовують різні види внутрішніх цін (рис. 1).

Кожний вид ціни складається з окремих елементів: собівартості та прибутку (обов'язкові елементи), мита, акцизного збору, податку на додану вартість, посередницько-збутової націнки і торговельної надбавки. Набір елементів залежить від її (ціни) виду.

У ринкових умовах ціна, як правило, визначається на основі співвідношення між попитом і пропозицією. Проте початкова ціна встановлюється виробником продукції на основі якісних характеристик продукції, розрахункових величин витрат, інформації про ціни конкурентів і споживчий попит. За такою ціною продукція надходить на ринок, де в процесі купівлі-продажу під впливом співвідношення між попитом і пропозицією встановлюється остаточна ціна реалізації.

Відповідно до Галузевої програми розвитку садівництва України на період до 2025 року [5], "цінову політику у плодово-ягідному підкомплексі доцільно здійснювати на основі вільного ціноутворення у

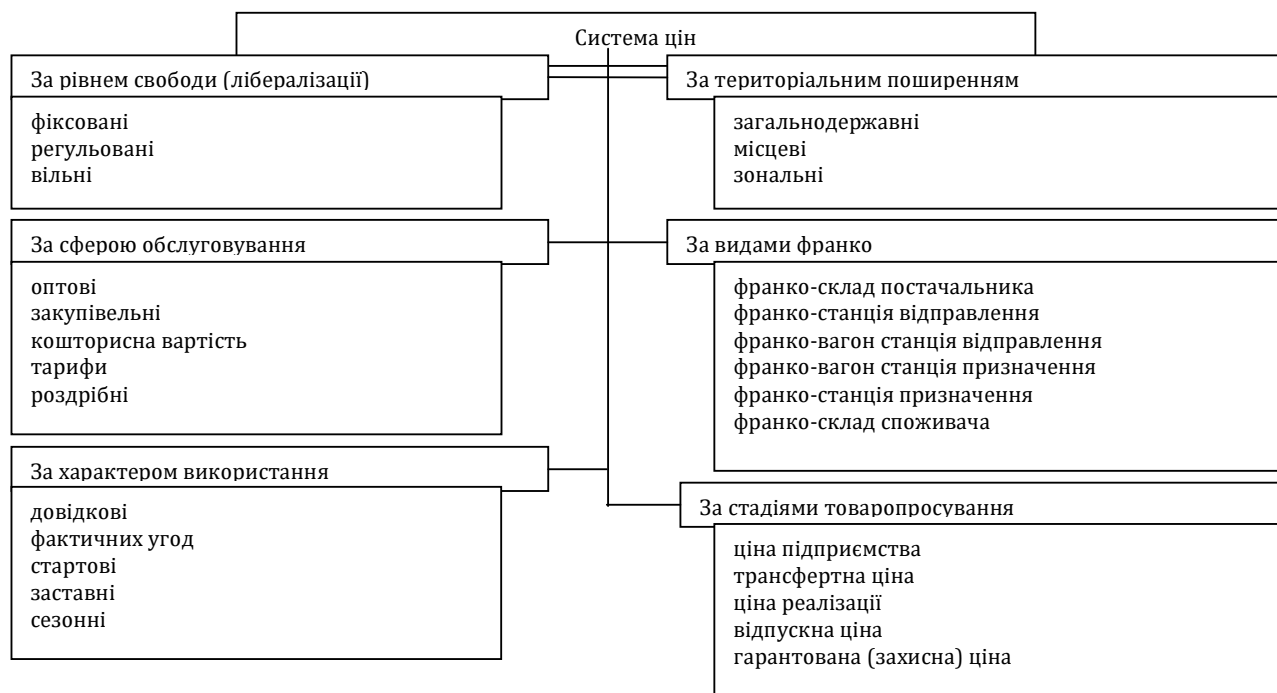


Рис. 1. Класифікація цін [4]

поєднанні з державним регулюванням – гарантовані ціни визначені на основі нормативної собівартості, як мінімально-допустимого рівня цін, субсидії, пільгове кредитування та страхування, податкові пільги, стимулювання експорту й обмеження імпорту тощо". Основна мета цієї політики – забезпечення розширеного відтворення галузі на основі підвищення продуктивності праці і поліпшення якості продукції, насамперед, через раціональне використання біологічного потенціалу культур та виробничого потенціалу господарств, сприяння мотивації та можливостям розширення інвестування і впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення рівня насичення садівництва капіталом на основі розширення приватної земельної власності.

У країнах з розвинутою ринковою економікою вільне ціноутворення здійснюється в умовах діючої системи законів, що регламентують порядок формування прибутку і встановлення цін. Це особливо стосується товарів, які визначають споживчий кошик населення. При цьому регулююча роль держави не суперечить принципам вільного ціноутворення.

В Україні порядок регулювання цін визначений Законом України „Про ціни і ціноутворення” [6]. Відповідно до цього Закону регулювання здійснюється встановленням державою твердих фіксованих цін на певний період на певні товари. При цьому визначаються нижні і верхні межі цін з огляду на ринкову ситуацію, затверджуються гарантовані державою ціни з урахуванням граничного рівня рентабельності. Основним методом є встановлення певного розміру торговельних надбавок на продовольчі товари або визначення граничного рівня рентабельності на деякі продукти. Регулювання цін також здійснюється шляхом надання дотацій окремим галузям.

На ціну плодово-ягідної продукції у сучасних умовах ринку впливають фактори трьох груп (рис. 2), що дозволяє класифікувати методи ціноутворення, які доцільно застосовувати, також на три групи, а саме: методи, що ґрунтуються на врахуванні витрат, попиту і

конкуренції.

Вітчизняні аграрні підприємства по-різному розв'язують проблему ціноутворення на плодово-ягідну продукцію. Водночас, правильність вибору методу впливає на конкурентоспроможність як продукції, так і підприємства, галузі загалом. Існують конкретні методики ціноутворення, за допомогою яких відбувається пристосування вихідної ціни до важливих факторів навколишнього середовища. Серед таких методик – встановлення ціни за такими принципами: географічному, із скидками, для стимулювання збуту, дискримінаційних, на товари-новинки, у межах товарної номенклатури. Методика розрахунку ціни складається з шести етапів, які ґрунтуються на виробничо-витратному і споживчо-корисному принципах ціноутворення:

1. Постановка задачі – визначення мети (максимізація прибутку, забезпечення конкурентоспроможності тощо).
2. Визначення попиту – на основі кривої попиту прогноуються ймовірні обсяги продукції, яку вдасться продати на ринку протягом певного часу за цінами різного рівня. Чим менш еластичний попит, тим вищою може бути ціна, яка призначається виробником.
3. Оцінка витрат – розрахунок зміни суми витрат при різних рівнях виробництва.
4. Аналіз цін і товарів конкурентів – вивчаються ціни конкурентів для використання їх у якості основи при ціновому позиціонуванні власної продукції.
5. Вибір методу ціноутворення – найбільш придатними методами для встановлення ціни на плодово-ягідну продукцію є витратні методи (повних витрат, надбавок, беззбитковості та цільового прибутку), методи, що спираються на попит (встановлення ціни на основі цінності товару) і методи з орієнтацією на конкуренцію (встановлення ціни на основі рівня чинних цін і встановлення ціни на основі закритих торгів).
6. Встановлення кінцевої ціни – кінцева ціна на

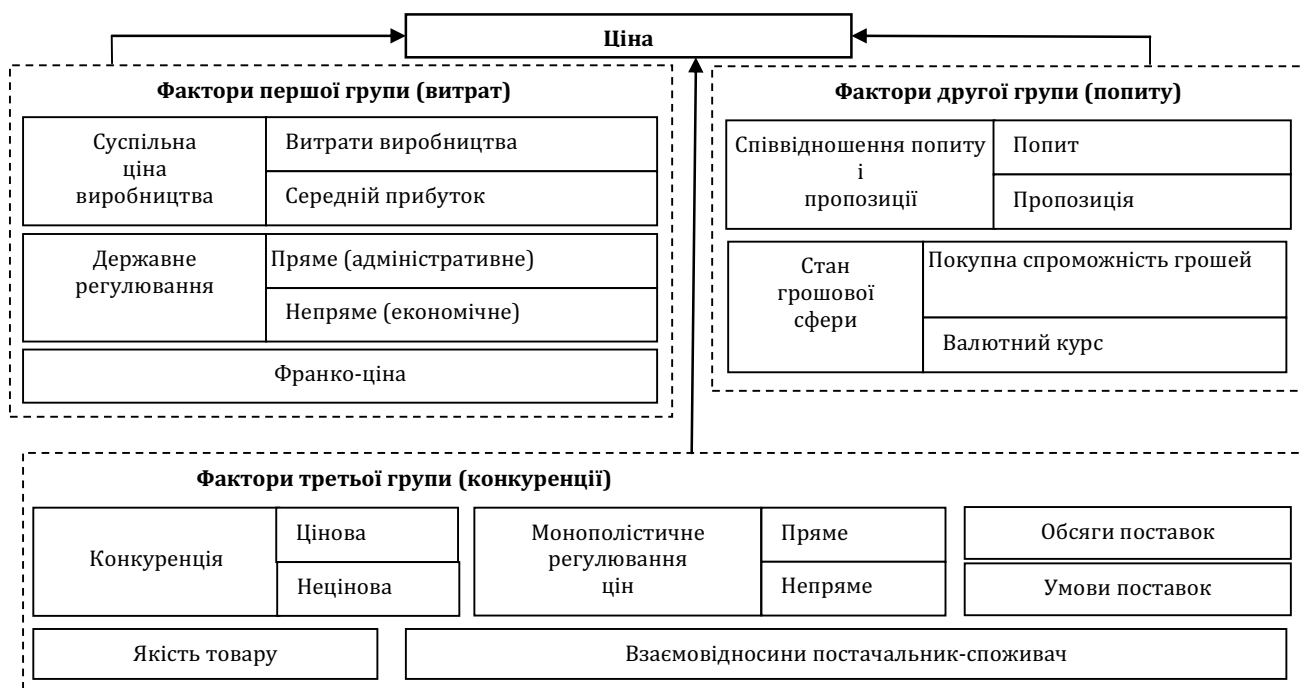


Рис. 2. Групування основних ціноутворюючих факторів на плодово-ягідну продукцію

продукцію встановлюється з урахуванням її найбільш повного психологічного сприйняття і з обов'язковою перевіркою, що вона відповідає установкам цінової політики підприємства і буде нормально сприйнята торговими посередниками, власним торговельним персоналом, конкурентами, постачальниками і державними органами.

Слід зазначити, що сільськогосподарський товаровиробник не просто призначає ту чи іншу ціну, а створює цілу систему ціноутворення, яка охоплює весь товарний асортимент плодово-ягідної продукції і враховує різниці у витратах з організації збуту в різних географічних регіонах, при різних рівнях попиту, розподілу продажів у часі та інші фактори. Крім того, підприємство діє в умовах постійної зміни конкурентного середовища, де на ціну товару впливають сили, які породжуються учасниками ринку.

Економетрична модель ціноутворення в такому разі має вигляд:

1) принцип незалежності дії сил для кожного товару, пропонованого на ринку:

$$F_i = F_{iv} + F_{ic} + F_{ij} + F_{id}, \quad (i = \overline{1, m})$$

2) закон динаміки цін (швидкість зміни ціни на товар дорівнює зваженій сумі всіх сил, які на нього діють):

$$\frac{d}{dt}(q_i; p_i) = F_i(p_i^*, p_i^{**}, q_i^0, p_i^0, q_i, p_i, \dot{p}), \quad (i = \overline{1, m}) \quad 3$$

точкою спокою (рівноваги) $p_j = p_j^0, \dot{p}_j = 0$,

де I – множина плодово-ягідної продукції ($i = \overline{1, m}$); J – множина конкурентів на ринку ($j = \overline{1, n}$); F_i – сила ринку i -ої продукції; F_{iv} – сила, яка описує бажання продавців i -ої продукції підвищити її ціну на ринку; F_{ic} – сила, яка описує вплив покупців i -ої продукції на її ціну відповідно до закону попиту; F_{ij} – сила, яка описує вплив j -ого конкурента на ціну i -ої продукції; F_{id} – сила, яка відображає ефект впливу на ціну i -ої продукції з боку державних структур (податки, акцизні збори, митні обмеження тощо); q_i – кількість i -ої продукції, яка реалізується у певний момент часу; p_i –

ціна i -ої продукції у певний момент часу; q_i^0, p_i^0 – рівноважні обсяг і ціна i -ої продукції; p_i^* – собівартість i -ої продукції; p_i^{**} – гранична ціна i -ої продукції, перевищення якої призводить до відмови споживачами купувати товар.

Ще однією проблемою реалізації плодово-ягідної продукції, що визначає її конкурентоспроможність, є умови стихійного формування ринку, в яких обсяги і форми реалізації визначаються ситуацією. Значна частина продукції реалізується на ринках, з транспортних засобів, безпосередньо через власну торговельну мережу і підприємства громадського харчування. В економічних умовах, що склалися на сьогодні, навіть при спадаючих обсягах виробництва плодів та ягід, підприємства зазнають великих труднощів з реалізацією своєї продукції за вільними цінами. У результаті створюється штучний дефіцит товару при одночасному зменшенні рівня споживання на душу населення. Серед причин такої ситуації слід назвати обмеження попиту, монополізм переробної промисловості та торгівлі, низькі закупівельні ціни, нерозвиненість ринкової інфраструктури та галузі торговельно-посередницьких послуг.

Отже, поряд із питанням ціноутворення важливого значення набуває наукове обґрунтування розподілу плодово-ягідної продукції за каналами реалізації. Розв'язувати цю задачу доцільно шляхом застосування економіко-математичних методів, які дозволяють знайти оптимальний план реалізації продукції та виявити резерви для удосконалення, тобто розв'язати задачу на перспективу з урахуванням економічних умов, удосконалення виробництва. Задача розподілу плодово-ягідної продукції за маркетинговими каналами набуває вигляду:

Цільова функція (критерій оптимізації) – отримати максимальний прибуток від реалізації плодово-ягідної продукції за різними каналами реалізації:

$$f(x) = \sum_{j \in J} \sum_{i \in I} c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max$$

при виконанні умов:

1) щодо забезпечення можливих обсягів реалізації продукції:

$$x_{ij} \leq Q_{ij}(\max) \quad (i \in I, j \in J)$$

$$x_{ij} \geq Q_{ij}(\min) \quad (i \in I, j \in J)$$

2) щодо обсягів реалізації виробленої продукції:

$$\sum_{j \in J} x_{ij} \leq Q_i \quad (i \in I)$$

3) невід'ємності змінних:

$$x_{ij} \geq 0$$

де I – множина видів продукції; J – множина каналів реалізації; i – номер виду продукції ($i \in I$); j – номер каналу реалізації ($j \in J$); x_{ij} – обсяг реалізації i -ого виду продукції за j -им каналом реалізації, ц; c_{ij} – ціна реалізації i -ого виду продукції за j -им каналом реалізації, грн. за 1ц; Q_i – обсяг виробленої продукції i -ого виду, ц; $Q_{ij}(\max)$ і $Q_{ij}(\min)$ – максимальні і мінімальні обсяги реалізації i -ого виду продукції за j -им каналом збуту, ц.

Для розв'язку задачі необхідно визначити гарантовані обсяги реалізації кожного виду продукції та можливі мінімальні та максимальні обсяги реалізації кожного виду продукції за кожним каналом. Здійснюється це за допомогою методів лінійного програмування. У результаті визначаються обсяги реалізації продукції за певним каналом збуту.

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності плодово-ягідної продукції є використання системного підходу при ціноутворенні та застосування економіко-математичних методів оптимізації при визначенні планів розподілу плодів і ягід за каналами реалізації.

Список літератури

1. Трусова Н. В. Економічна ефективність виробництва, переробки і реалізації плодів у сільськогосподарських формуваннях Запорізької області : дис. ... кандидата екон. наук : 08.07.02 / Трусова Наталія Вікторівна. – Миколаїв, 2000. – 156 с.
2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. С. Шаповал К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Портер М. Конкуренція : учеб. пособ. / М. Портер. [пер. с англ. под ред. Я.В. Заблоцкого] – М. : ИД "Вильямс", 2000. – 495 с.
4. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика / Ю. Г. Тормоса. – К. : КНЕУ, 2001. – 122 с.
5. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.minagro.gov.ua/page/?7528>.
6. Про ціни і ціноутворення [Електронний ресурс] : закон України «за станом на 1 січ. 2011 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=507-12>. – (База даних "Загальне законодавство").

РЕЗЮМЕ

Михайлишина Любов

Ценообразование и оптимальное распределение продукции плодово-ягодной отрасли как необходимая составляющая повышения ее конкурентоспособности

Предложена методика ценообразования на плодово-ягодную продукцию. Разработана модель ее распределения по каналам реализации.

RESUME

Mykhailyshyna Lyubov

Pricing and optimal distribution of fruit and berry production industry as a necessary component of improving of its competitiveness

The technique of pricing berry-fruit products is proposed. A distribution model of sales channels for berry-fruit products is developed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто основний інструментарій процесу управління підприємствами та організаціями, які спрямовані на підвищення прибутковості в умовах динамічного, мінливого зовнішнього середовища.

Ключові слова: *прибуток, виручка, бенчмаркінг, управлінський облік, реструктуризація.*

В умовах конкуренції проблема ефективного управління підприємствами і організаціями набула особливо важливого значення, адже необхідно забезпечити досягнення головної цілі – отримання прибутку. Саме останній як важливий параметр (критерій) ефективності управління підприємствами і організаціями протягом ХХ століття обумовив виникнення та формування низки інструментів, які дозволяли не тільки забезпечувати прибутковість, рентабельність і ефективність господарської діяльності, але і формувати довгострокові конкурентні переваги і на національних ринках, і на світових.

Актуальність дослідження полягає у тому, що і у ХХІ столітті отримання прибутку залишається головною метою підприємств і організацій не тільки торговельних, але і інших галузей народного господарства. Однак, рівень конкуренції з кожним роком зростає, відбуваються світові кризи, стаються природні катастрофи та зростає рівень економічної нестабільності не тільки в Україні, але і у світі. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження інструментарію управління підприємствами і організаціями, які спрямовані на отримання прибутку, що дозволить не тільки виконувати свої зобов'язання, але і розвиватися.

Мета статті – дослідження сучасного інструментарію управління підприємством і організаціями, незалежного від форми власності та галузі діяльності, що покликані забезпечити не тільки отримання прибутку за рахунок зовнішніх можливостей, але і внутрішній потенціал.

Теоретичні та методичні аспекти управління прибутком підприємств досліджено в наукових працях І. Т. Балабанова, В. Г. Белоліпецького, В. А. Белобородова, І. О. Бланк, В. Я. Горфінкеля, А. М. Ковальова, А. М. Поддєрьогіна, В. А. Русака, Н. А. Русака, В. В. Селєзньова, О. О. Терешенко, М. Г. Чумаченка, В. А. Швандара, і західних – Є. Ф. Бріггема, В. Хорна, Р. Н. Холта, та інші.

Разом з цим, опрацювання як вітчизняних, так і зарубіжних фахових здобутків дозволяє зробити висновок, що сучасний інструментарій управління прибутком в умовах високої конкуренції потребує подальшого дослідження.

Ми вважаємо, що за час бурхливого розвитку науково-технічного прогресу, автоматизації виробництва та процесу управління ним, поширення Internet – технологій у житті сучасного суспільства сформувалася низка інструментів, які на різних етапах розвитку світових компаній дозволяли отримувати прибуток, навіть за несприятливих зовнішніх умов

(рис. 1).

У вітчизняній практиці господарювання всі ці системи широко використовуються як управлінський інструментарій, щоб забезпечити прибутковість і рентабельність не тільки торговельних, але підприємств та організацій інших галузей. Зокрема, системи «стандарт-костинг» і «тангер-кост» – це інструменти управлінського обліку, які забезпечують менеджерів і власників бізнесу інформацією [5, с. 113]. Так система «тангер-кост» передбачає розробку стандартів на витрати праці, матеріалів, накладних витрат, складення стандартної калькуляції та врахування фактичних витрат із виділенням відхилень від стандартів з метою контролю за формуванням фактичної собівартості та активного управління процесом її формування. У цій системі методика аналізу прибутку базується на інформації про нормативну собівартість і відхилення від неї. Тоді, як система «директ-кост» передбачає: по-перше, поділ витрат на постійні та змінні; по-друге, враховуються лише змінні витрати при управлінні собівартістю продукції; по-третє, ця система оперує маржинальним доходом та виручку.

Таким чином, ці системи управління витратами спрямовані на удосконалення процесу обліку витрат, що належать до собівартості. Система «АВС-костинг» навпаки дозволяє не тільки обліковувати витрати за видами діяльності, але і проводити аналіз витрат за ланцюгами цінностей підприємства, на якому ведеться облік [5, с. 148; 6, с. 22].

Ланцюжок цінностей розбиває кожен галузь на окремі стратегічні види економічної діяльності, які повинні виділятися, якщо дотримується один з наступних критеріїв:

- становлять істотний відсоток у витратах виробництва;
- поведінка витрат цього виду економічної діяльності (або вказаних чинників зміни витрат) відрізняється від інших;
- здійснюються конкуруючими компаніями різними способами;
- володіють великими потенційними можливостями для створення диференціації.

Метод АВС може використовуватися в процесі формування і функціонування єдиної інформаційної системи обліку і управління. Для встановлення таких взаємозв'язків корисно використовувати положення стандартів управління якістю ISO 9000, оскільки їх вимоги знайомі менеджерам, активно упродовжуються

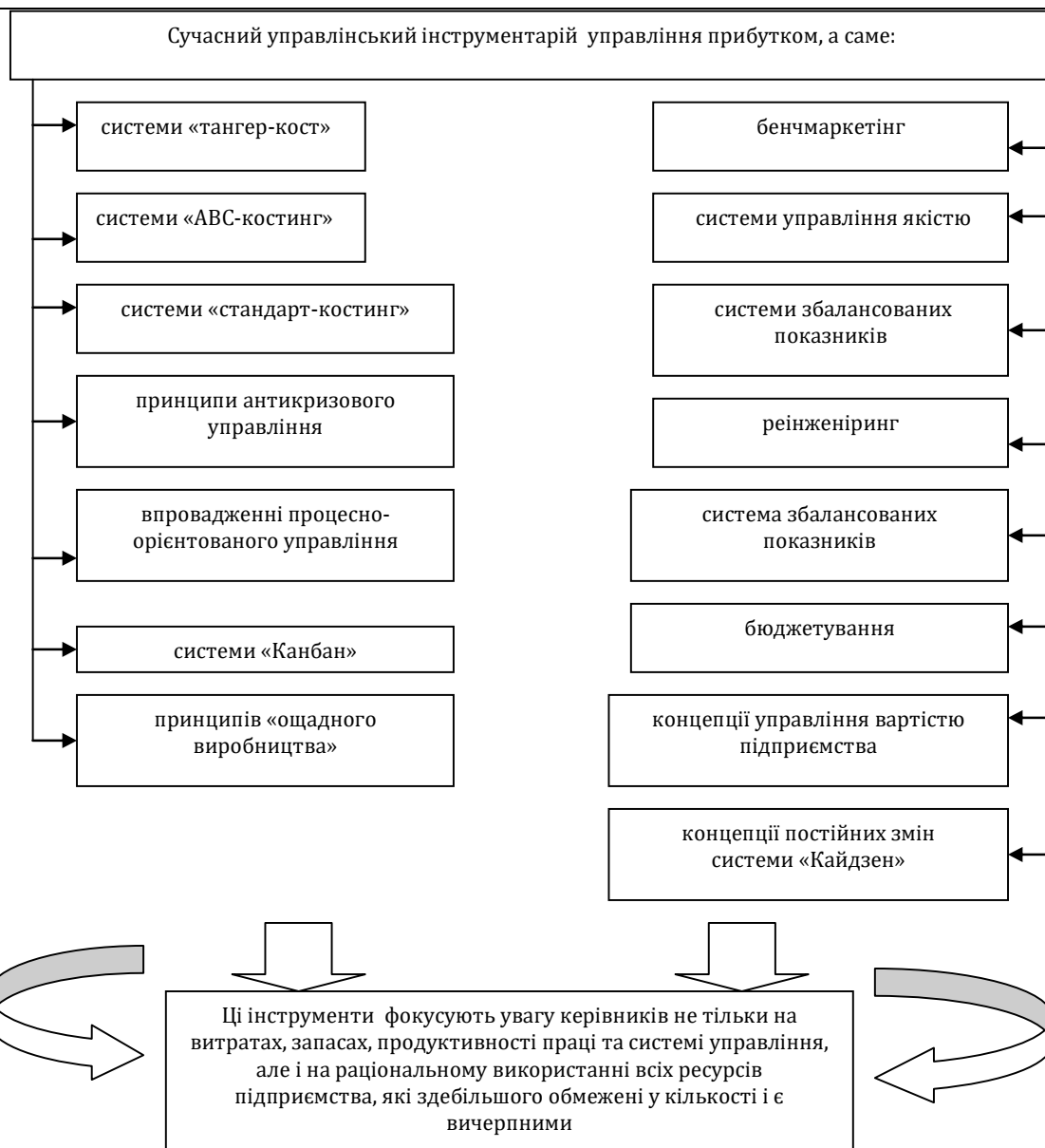


Рис. 1. Управлінський інструментарій управління прибутком підприємств і організацій [авторська розробка]

в господарську практику багатьох організацій і концептуально не відрізняються від принципів організації управлінського обліку по центрах відповідальності і місцях виникнення витрат. Більш того, елементи системи управління якістю за міжнародними стандартами (ISO) упроваджуються в державні стандарти України. Таким чином, системи обліку витрат дозволяють отримувати повну інформацію про витрати не тільки на різних стадіях виробництва, але і формування собівартості продукції, проводити її аналіз та визначати напрями зниження та підвищення рентабельності та прибутковості. При цьому, як зазначалося у системі АВС – костинг, уже передбачається використання систем якості, які також спрямовані не тільки на виготовлення і реалізацію екологічно чистої продукції.

Процесно-орієнтоване управління — підхід достатньо складний, але в той же час цікавий і перспективний. Розвинувшись з фінансового інструменту — процесно-орієнтованого обліку витрат (Activity-based Costing), він став незамінний для

ефективного управління компанією. Деякі керівники називають його ідеальним управлінським інструментом, оскільки він дозволяє не тільки знижувати витрати, усуваючи роботи, які не приносять додаткову вартість, а відповідно підвищувати прибутковість бізнесу, ухвалювати стратегічно правильні рішення, орієнтуючись на потреби клієнта і ігноруючи ієрархічні протистояння.

Згідно з визначенням, процесно-орієнтоване управління — це методологія, яка дозволяє компанії підвищити цінність продукції для її споживачів, а разом - і рівень своєї прибутковості шляхом фокусування на роботах і підходах до їх внутрішньої організації. Іншими словами, ці процеси — це центр всієї методології АВМ. На їх основі визначається фінансова ефективність роботи з тим або іншим продуктом, клієнтом, сегментом, «розкручуються» індикатори ведення бізнесу, що визначають ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей, формується бізнес-культура, здійснюється перехід до процесної організаційної структури [4, с. 10].

Таким чином, використання процесно-орієнтованого підходу до організації системи управління дозволяє: щонайкраще відобразити ідею вертикальної інтеграції і поняття природної бізнес-одиниці, вже закладеної в структуру управління цією компанією; краще представити систему на етапі планування; виявити структурні і процедурні помилки управління і виробити процедури задля їх усунення; отримати якнайкращі результати на етапі впровадження, знизити трудовитрати на підтримку і розвиток системи (це обумовлено хорошою структурованістю отриманої системи і введенням стандартів); понизити вартість проекту загалом і скоротити терміни його впровадження.

Впровадження системи управління також дає прекрасні результати, такі як: швидка реакція на зміни навколишнього середовища; зацікавленість усіх співробітників; оптимальний механізм обміну інформацією між функціональними підрозділами.

У міру вдосконалення процесного підходу у практиці управління світовими компаніями сформувалися дві нові інструменти управління, які спрямовані від самого початку на управління прибутком – це реінженіринг та система збалансованих показників.

Визначення сутності поняття «реінжиніринг» вперше досліджували М. Хаммер і Дж. Чампі. Це поняття вони розуміли як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування ділових процесів для досягнення різких, стрибкоподібних покращень у вирішальних, сучасних показниках діяльності компанії, таких як вартість, якість, послуги та темпи [9, с. 51]. Тобто вся суть реінжинірингу побудована на системі докорінних перетворень в організації, де спочатку відбувається моделювання образу організації, а потім зміна цієї моделі відповідно до рішення конкретних поточних і перспективних завдань, частіше за все – рішуче зменшення кількості нераціональних ланок і функцій. Саме реінжиніринг дозволяє отримати зростання прибутку на 70 % водночас. Таким чином, зростання прибутку відбувається за рахунок удосконалення процесу управління внутрішніми ресурсами підприємства з одночасним використанням досягнень автоматизованих інформаційних систем.

Система збалансованих показників стала відповіддю вчених Гарвардської Школи Бізнесу Роберта Каплана і Девіда Нортонна на потребу підприємств підвищити ефективність оцінкових індикаторів діяльності [3]. Спочатку BSC дозволяла встановити причинно-наслідкову залежність між ринковими цілями, механізмом їх досягнення і фінансовими показниками. Сьогодні стратегічні карти, які розробляють підприємства, фактично стали «маршрутними картами» досягнення стратегічних цілей, своєрідними індикаторами просування компанії до визначеної стратегії і базою для розробки її бізнес-моделі.

У цей же час формується концепція управління вартістю підприємства. Вказаний підхід до управління отримав назву менеджменту, заснованого на управлінні вартістю, або Value-Based Management (VBM). VBM – це концепція управління, спрямована на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях підприємства за рахунок концентрації зусиль на ключових чинниках вартості. В основі цієї концепції лежить постулат: вартість підприємства визначається майбутніми грошовими доходами її власників, а нова вартість створюється лише тоді, коли отримана віддача від інвестованого капіталу перевищує його затрати. Основне завдання VBM – побудувати таку систему

управління, яка дозволяла б досягати поставленої мети – максимізації вартості компанії. В основі VBM лежать припущення: щоб досягти мети максимізації вартості, необхідно:

- по-перше, зрозуміти, що веде до досягнення мети (чим необхідно управляти);
- по-друге, навчитися вимірювати і результат, і чинники, які дозволяють досягнути цей результат;
- по-третє, «прищепити» менеджерам вартісне мислення – розуміння того, що всі дії повинні бути спрямовані на зростання вартості компанії;
- по-четверте, залучити всіх співробітників, а не тільки керівництво для досягнення загальної мети [7, с. 12].

Не менш важливу роль у процесі становлення сучасних концепцій управління підприємствами, що дозволяють суттєво підвищувати прибутки, є бюджетування, яке спрямоване на елементи системи управління підприємством, а не просто інструмент фінансового менеджменту. За змістом бюджетування є технологією планування, обліку, контролю й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, а також отриманих результатів. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, управління персоналом, виробництво, закупівлі, контроль якості, дослідження, продажі. У ринкових умовах господарювання бюджетування дозволяє не тільки ефективно управляти витратами, коли необхідно забезпечити зростання прибутку на 5 % чи більше, але і коли ми здійснюємо зміни у виробничому чи операційному циклі. Це вказує, що бюджетування використовується як система, яка покликана ефективно управляти витратами підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища. Позитивним моментом системи бюджетування, процесно-орієнтованого управління, реінжинірингу, системи управління якістю, методу ABC, системи збалансованих показників є те, що вони можуть використовуватися одночасно і забезпечувати стійкі темпи розвитку підприємства та зростання його прибутковості.

Наступний управлінський інструмент – бенчмаркінг. Це систематична діяльність, зосереджена на пошуку, оцінці і навчанні на кращих прикладах, незалежно від їх розміру, сфер бізнесу і географічного розташування. Бенчмаркінг – мистецтво виявлення того, що інші роблять краще за нас, і вивчення, удосконалення та застосування їх методів роботи. Проте на межі 70-х рр. XX ст. деякі підприємства почали розвивати теорію, в основу якої покладено порівняння діяльності не тільки підприємств конкурентів, але і передових фірм з інших галузей. Фірми почали вчитися удосконалювати відмінності в управлінні підприємствами. Концепція і методи, які вони розробили, дозволили скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати динаміку структури і вибір стратегії діяльності підприємства. Бенчмаркінг (Benchmarking) давно завоював до себе симпатію і успішно використовується в практиці японських, американських, західноєвропейських і скандинавських бізнесменів і учених.

Водночас світова практика також показала ефективність здобутків японських компаній, а саме системи «Кайдзен», системи «Канбан» та принципів «ощадного виробництва». Зокрема друга передбачає скорочення виробничого процесу і оптимізацію ресурсів та дозволила створити низку сучасних автоматизованих систем управління запасами нового покоління, які

базуються на використанні досягнень НТП.

Використання принципів «ощадного виробництва» дозволяє оптимізувати виробничі процеси з точки зору створення ними додаткової вартості для споживачів. При цьому їх кількість не обмежується, лише враховуються зміни, які спрямовані на: разове отримання великого розміру прибутку і постійне зростання прибутку. Тобто, ці системи є водночас елементами загальної системи «Кайзден» (постійного удосконалення), що дозволяють не тільки підвищувати прибутковість підприємства, але і створювати передумови для зростання в умовах високої конкуренції та обмежених ресурсів. Саме система «Кайзден» забезпечує формування конкурентних переваг з урахуванням людського чинника, який також у процесі розвитку підприємства повинен зростати та намагатися не завдавати шкоди довкіллю.

Таким чином, на сьогодні існує низка управлінських інструментів, які дозволяють керувати підприємствами в умовах динамічного, зовнішнього середовища та враховувати вимоги часу. Адже підприємство не може існувати без прибутку, який є основним джерелом коштів, що забезпечує його життєдіяльність, а враховуючи, що постійно відбуваються зміни, ці інструменти з часом будуть удосконалюватися та диверсифікуватися, що потребує проведення досліджень у подальшому.

Список літератури

1. Бланк И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. - К.: "Ника - Центр", 1998. - 544 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент [Текст] / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - М.: Гардарика, 2000. - 528 с.
3. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Роберт С. Каплан, Дэвид П. Нортон. - М.: «Олимп-бизнес». - 2004. - 344 с.
4. Карпенко Є. А. Принципи та особливості формування механізму переходу підприємства на провесно-орієнтовану модель управління [Текст] / Є. А. Карпенко, Є. І. Івченко // Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти: V міжн. наук.-практ. конф.: матеріали конф. - Полтава, РВВ ПУЕТ, 2010. - С. 37-39.
5. Карпенко О. В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: [монографія] / О. В. Карпенко. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. - 341 с.
6. Нападовська Л. В. Роль та значення методів економічного аналізу у прийнятті управлінських рішень [Текст] / Л. В. Нападовська // Регіональні перспективи. - 2003. - № 2-3. - С. 22-23.
7. Островська Г. Огляд теоретичних концепцій стратегічного управління на основі зростання вартості [Текст] / Г. Островська, І. Серединська // Галицький економічний вісник. - 2009. - № 1. - С. 10-18.
8. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ [Текст] / Ю. П. Сурмин. - К.: МАУП, 2003. - 368 с.
9. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Дж. Чампи. - СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1997. - 332 с.,
10. Шимановська-Діанич Л. М. Особливості та переваги впровадження провесно-орієнтованого управління підприємствами України [Текст] / Л. М. Шимановська-Діанич, Є. А. Карпенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики: зб. наук. пр. - Х.: Харків. інст. банків. справи універ. банків. справи НБУ. - № 1 (8). - 2010. - С. 62-67.

РЕЗЮМЕ

Милько Алла

Анализ современного инструментария управления прибылью предприятия в рыночных условиях хозяйствования

Рассмотрен основной инструментарий процесса управления предприятиями и организациями, направленные на повышение прибыльности в условиях динамичного, изменяющейся внешней среде.

RESUME

Mil'ka Alla

Analysis of modern tools of profitability under market economy conditions

The main tools of the management companies and organizations aimed at improving profitability in a dynamic, changing environment have been considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Наведено результати досліджень стану та перспектив розвитку страхового ринку України. Окреслено основні недоліки функціонування страховиків у сучасних умовах та визначено результати їх взаємовідносин зі страхувальниками.

Ключові слова: страховий ринок, страховик, страхувальник, чисті страхові премії, політика страховика.

Послідовний перехід нашої країни до ринкової економіки об'єктивно зумовив зростання потреби у страховому захисті усіх суб'єктів ринку. Саме її наявність та реальна можливість її задоволення характеризують ступінь розвитку економіки тієї чи іншої країни, дають уявлення про рівень захищеності її юридичних і фізичних осіб.

Реформування усієї системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що відбуваються в Україні останнім часом, роблять особливо значущим та актуальним питання оптимізації функціонування елементів страхового ринку, спонукають до пошуку дієвих механізмів акумуляції ресурсів страховиків і страхувальників та їх ефективного використання для усунення негативних наслідків страхових подій. Так страхування як сектор національної економіки, що суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства, входить до кола проблем, безпосередньо пов'язаних із питанням фінансової безпеки країни, оскільки усі складові економіки і життєдіяльності людини пов'язані зі страхуванням.

Метою нашої статті є дослідити та з'ясувати основні проблеми та тенденції розвитку національного ринку страхових послуг. Здійснити аналіз умов формування доходів від основної діяльності страхових компаній України та виявити основні тенденції їх зміни, окреслити умови розвитку страхування в Україні.

На сьогодні основною метою розвитку страхового ринку є підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, зменшення витрат держави на попередження і ліквідацію наслідків стихійних лих, катастроф, техногенних аварій, формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг з урахуванням міжнародного досвіду, застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів [1, с. 4-5].

Страхування має такі характерні риси, які виділяють його з інших економічних категорій:

- наявність двох сторін: страховика і страхувальника;
- цільове призначення створюваних грошових фондів та їх витрати лише на покриття втрат у завчасно обумовлених випадках;
- замкнутість перерозподільних відносин між учасниками страхування;
- часовий і міжтериторіальний розподіл ресурсів;

– еквівалентність відносин, тобто поверненість платежів, оскільки вони призначені для виплат спільноті страхувальників [2, с. 31].

Основними проблемами страхового ринку України є такі:

- незначний розмір уставного фонду, який повинні сплатити новостворені страхові компанії;
- невідповідність нормам ліквідності, диверсифікації та прибутковості розміщення страховиками коштів страхових резервів;
- низька фінансова надійність і платоспроможність страховиків;
- недостатні обсяги капіталізації та низька ліквідність активів страхових компаній;
- відмінність системи оподаткування страхових компаній та інших суб'єктів господарювання;
- невизначеність механізму передавання активів однієї страхової компанії іншій;
- недостатній контроль і регулювання перестрахових операцій;
- слабка розвиненість страхування життя та недержавного пенсійного страхування;
- низький рівень актуарної практики та інституту брокерів на страховому ринку [4, с. 38].

На думку вітчизняних і зарубіжних аналітиків, серед яких: В. Базидевич, К. Базидевич, С. Гуцуляк, М. Дворак, Е. Коломина, С. Осадця, М. Тайлмайера, [2, с. 35-36], вирішення цих проблем є необхідною умовою подальшого розвитку українського страхового ринку та досягнення високого рівня конкурентоспроможності його учасників. Відсутність перетворень та інфраструктурної перебудови страхового ринку України так і залишить його інструментом шахрайських зловживань і швидкого збагачення власників страхових компаній без реалізації значного фінансового та інвестиційного потенціалу.

Крім того, як доводять дослідження відомого вченого-економіста М. С. Клапківа, страховий ринок України має досі не використані резерви. У державі застраховано лише близько 10 відсотків ризиків, тоді як у більшості розвинених країн цей показник досягає 90-95 відсотків. Частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг займає лише 0,05 відсотка, і це при тому, що Україна становить 7 відсотків населення Європи [5, с. 103-105].

Якщо поглянути на те, які компанії останніми роками вийшли на вітчизняний ринок, то можна

зауважити, що здебільшого це впливові учасники як національних, так і транснаціональних страхових ринків (табл. 1). Вихід на новий неосвоєний ринок для іноземних інвесторів є необхідністю. У більшості західних країн застраховані 90% ризиків, тобто

можливості для розвитку страхових компаній майже вичерпані, і у цьому разі проникнення на ринки інших країн просто неминуче, враховуючи те, що в Україні застраховано менш ніж 10% ризиків, а на ринку страхування життя - ще менше.

Таблиця 1. Перелік страхових компаній за участю іноземного капіталу на страховому ринку України

Країна походження	Іноземна компанія — засновник (акціонер)	Дочірня українська страхова компанія
Австрія	Wiener Stadtische	СК "Юпітер", СК "Глобус"
	Grazer Wechselseitige (Gra We)	СК "Граве Україна"
	WSV	СК "Княжа"
Італія	Generali Group	СК "Гарант-Авто", СК "Гарант-Лайф"
		СК "ЮТИКО"
Німеччина	ERGO	СК "Еталон -Життя"
Нідерланди	Fortis	PZU — Україна
Польща	PZU	ALICO – AIG Life
США	AIG	СК "ИНГО Україна", СК "ПРОСТО-страхування", СК "ПРОСТО — страхування. Життя і смерті"
Росія	ИНГОССТРАХ	СК "Allians- РОСНО — Україна", СК "РОСНО — Україна "
	РОСНО – Allians	СК "Провідна"
	Росгосстрах	СК "Український страховий альянс"
	Франція	BNP ParibasGroup

Головні цілі злиття та поглинання за участю іноземного капіталу можна звести до наступних: вихід на ринки інших країн; поліпшення конкурентних позицій; створення стійкої переваги (за допомогою диверсифікації); інвестиційна [5, с. 109-111].

З огляду на дані таблиці 1 схеми виходу на страховий ринок України, які застосовують іноземні інвестори, найчастіше передбачають відкриття дочірньої компанії або купівлю вітчизняної страхової компанії із подальшим інвестуванням значної кількості фінансових ресурсів. При цьому іноді операції можуть проводитися не прямо, а через афільовані компанії (дочірні компанії, які є у підпорядкуванні материнської компанії), як це відбувалося у випадку входу на український ринок німецької страхової компанії групи "Allians" через російську компанія "РОСНО – Allians".

Критерії вибору страхових компаній іноземними інвесторами наведено в таблиці 2. Отже, і стратегічні, і портфельні інвестори (останніх більшість в Україні) звертають увагу перш за все на такі критерії: робота в реальному страховому бізнесі, наявність широкої філіальної мережі (присутність у Києві), наявність портфеля страхових продуктів як для корпоративних, так і для приватних клієнтів, наявність достатнього числа кваліфікованого персоналу.

Концентрація іноземного капіталу на страховому ринку України має як позитивні, так і негативні чинники, які суттєво впливають на продавців страхових послуг, на споживачів і на державу. З точки зору споживачів страхових послуг це призведе до збільшення

кількості нових, якісних продуктів та поступового зменшення їх вартості порівняно з вітчизняними аналогами.

Страховики очікують від інвесторів на нові технології, нові лінійки страхових продуктів, якісні кадри, які будуть впроваджувати передові стратегії розвитку. Як наслідок, можна констатувати, що для України як держави факт лібералізації страхового ринку свідчить про підвищення авторитету у світовому співтоваристві; означає крок вперед на шляху приєднання до СОТ; можливість ефективного розвитку страхування; підвищення загальної капіталізації страхового ринку; розвиток фінансових ринків і ринкової інфраструктури [6, с. 115-121].

Поряд з цим є низка недоліків, пов'язаних із приходом іноземних страхових компаній на вітчизняний ринок. Серед таких проблем необхідно виділити: ускладнення страхового нагляду за операціями страховиків; ймовірність посилення іноземного втручання у страхову систему України, що може негативно позначитися на рівні її економічної безпеки; вплив коштів за кордон; перевага інтересів країни походження капіталу над інтересами суб'єктів вітчизняного ринку; недовговічність відносин тощо.

Для отримання вичерпної характеристики стосовно сучасного стану страхового ринку та позиціонування страховиків на ньому можна ознайомитись із даними офіційного видання Держфінпослуг, де опубліковано сьомий щорічний публічний (Рі)-рейтинг стабільності

Таблиця 2. Критерії вибору страхових компаній

Критерії/мета	Вихід на ринок	Посилення позицій	Інвестиційний дохід
Позиція на ринку	Провідна позиція на ринку країни загалом	Провідна позиція у регіоні, у виді страхування, у страхуванні галузевих ризиків	
Наявність ліцензії	Наявність ліцензії на основні види діяльності	Наявність ліцензії на основні види діяльності	Наявність ліцензії на основні види діяльності
Впізнаванність бренду	Висока		
Регіональне охоплення	Широка регіональна мережа		
Зростання			Високий потенціал
Обсяг прав	Контрольний	Контрольний	Блокуючий

страхових компаній від Рейтингового агентства "Експерт-Рейтинг". У рейтингу 2011 взяла участь 51 страхова компанія [7, с. 2].

1. ТОП-10 найбільш надійних страхових компаній

України:

1. "Оранта", НАСК
2. "Українська страхова група", ПАТ
3. "АХА Страхування", АТ
4. "Брокбізнес", ПАТ
5. "Провідна", ПАТ
6. "РЗУ Україна", ПАТ
7. "ІНГО Україна", ПАТ
8. "Альфа Страхування", ПАТ
9. "Княжа VI" G, ПрАТ
10. "Нова", ВАТ

НАСК „Оранта” на сьогодні є однією з найбільших страхових компаній України, що динамічно розвивається, і займає лідерські позиції страхового рейтингу країни. У процесі становлення ринкових відносин НАСК «Оранта», враховуючи досвід європейських країн по страхуванню, визначила для себе чіткі стратегічні цілі, такі, як:

- розвиток та розширення всіх видів страхування завдяки впровадженню європейських та світових технологій;
- реалізація страхових продуктів залежно від потреб ринку;
- максимальний обсяг охоплення ринку, повне обслуговування потреб клієнтів, лідерство у питаннях зниження собівартості страхових премій;
- побудова розгалуженої мережі індивідуального обслуговування, пошук та розробка нових видів страхування;

Стратегічна мета НАСК «Оранта» на перспективу полягає в тому, щоб бути партнером у світовому страховому бізнесі [8, с. 9-10]. Стабільність НАСК „Оранта” на ринку забезпечують ефективний фінансовий менеджмент, позитивна маркетингова динаміка, коректне формування страхового портфеля та спеціальні перестраховальні технології, що дають змогу ефективно розподілити ризики для підвищення гарантії відшкодування.

В Україні інтереси групи «ІНГО» представляють дві компанії: АСК «ІНГО Україна» (ризикова компанія) та АСК «ІНГО Україна ЖИТТЯ» (компанія із страхування життя). Компанія спеціалізується на комплексному страховому обслуговуванні юридичних осіб, включно із страховим консалтингом, роботою із індивідуальними

віп-клієнтами і партнерським сегментом по всій території країни. Висока репутація і стабільне становище на ринку України підтверджені висновком провідного рейтингового агентства «Експерт-рейтинг». АСК «ІНГО Україна ЖИТТЯ» присвоєно найвищий рейтинг стійкості за шкалою А++ [9].

Ринок страхування пережив занепад у 2009 р. і продовжує перебувати в стагнації. Фінансово-економічна криза призвела до зменшення доходів наявних і потенційних споживачів страхових послуг і, як наслідок, відбулося скорочення попиту на страхування [10, с. 27]. Аналізуючи перше півріччя 2011 року, можна зауважити незначну активізацію страхової галузі, але темпи приросту є дуже скромними, і говорити про відновлення страхового сектора не доводиться.

Отже, підсумовуючи, можемо стверджувати, що сучасні тенденції ринку страхування в умовах світової і національної фінансової кризи відображають інституціональну парадигму сучасної економіки. Це означає, що поряд з економічними факторами впливу на страховий ринок діє низка неекономічних, зокрема політичні, етичні, етнічні, соціальні чинники, які визначають поведінку та мотивацію основних суб'єктів страхового ринку – страхувальників, страховиків, перестраховиків, їх засновників та державний уповноважений орган з регулювання страхової діяльності.

Світова економічна криза відчутно позначилася на ринку страхування України. Факт збільшення кількості страхових компаній не є свідченням поступального розвитку галузі, адже майже всі показники діяльності вказують на спад активності на ринку страхування. До того ж слід зазначити, що далеко не всі із зареєстрованих компаній є ефективними учасниками ринку.

Тож, при визначенні перспектив розвитку вітчизняного страхового ринку обов'язково треба враховувати, що страхування не розвивається саме собою, а супроводжує економічне зростання у державі загалом. Його успіхи і невдачі багато в чому залежать від макроекономічної ситуації. Тому умовами й передумовами розвитку страхового бізнесу є:

1. Економічне зростання і підвищення добробуту населення й доходів суб'єктів господарювання.
2. Наявність платоспроможного попиту на страхові послуги і відповідного йому попиту продуктового ряду.
3. Формування сприятливих страхуванню податкового

- режиму зокрема й інвестиційного клімату загалом.
4. Удосконалення нормативно-правової бази, що регламентує здійснення страхової діяльності.
 5. Укорінення страхової культури і звички до страхування, усвідомлення економічної доцільності й необхідності страхування з боку фізичних і юридичних осіб.
 6. Довгострокове планування страхового бізнесу, розроблення стратегії розвитку вітчизняного страхового ринку.
 7. Залучення стратегічних інвесторів на вітчизняний страховий ринок.
 8. Підвищення прозорості страхового бізнесу.
 9. Оцінка страхового бізнесу за допомогою його капіталізації на фондовому ринку.
 10. Розвиток самоорганізації страхового бізнесу, забезпечення ефективної діяльності професійних асоціацій і товариств із захисту прав страхувальників.
 11. Формування сприятливого іміджу страхової галузі в очах населення тощо.

Список літератури

1. Аберніхіна І. Г. Ринок страхових послуг України: стан та проблеми розвитку [Електронний ресурс] / І. Г. Аберніхіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Economics/3_ubernihina%20i%201.doc.htm.
2. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України [Текст] / Акименко А. В.
3. Газета "Бізнес" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business.ua/articles/companies>.
4. Кравчук Г. В. Перспективи розвитку страхового ринку України після фінансової кризи [Електронний ресурс] / Г. В. Кравчук. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_27/09_27_23.pdf.
5. Клапків М. С. Зарубіжна практика застосування теорії ризику в страховому підприємстві / М. С. Клапків, І. С. Ткаченко // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 103-111.
6. Ткаченко Н. В. Вплив іноземного капіталу на розвиток страхової системи України / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 115-121.
7. ТОП-10 найбільш надійних страхових компаній України. [Електронний ресурс]: Режим доступу : <http://finance.liga.net/insurance/2011/4/27/news/21720.htm>.
8. Изменяя структуру управления, совершенствуя методы работы, «Оранта» становится компанией европейского уровня // Финансовые услуги. - 2008. - № 3-4. - С. 8-10.
9. Журнал "Експерт Україна" №14(254) квітень, 2010 р.
10. Самойловський А. Л. Страхування як фактор макроекономічної рівноваги страхування в економіці країни / А. Л. Самойловський. – 2008. – С. 26-30.

РЕЗЮМЕ

Могильная Наталья

Анализ проблем и современные тенденции развития страхового рынка Украины

Приведены результаты исследований состояния и перспектив развития страхового рынка Украины. Очерчены основные недостатки функционирования страховщиков в современных условиях и определены результаты их взаимоотношений со страхователями.

Mogyl'na Natalya

Analysis of problems and recent trends in the insurance market of Ukraine

The results of research on the state and prospects of Ukraine's insurance market are shown. The basic disadvantages of the functioning of insurance companies under current conditions are outlined and the results of their relationships with insurers are offered.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

Віктор НИЖНИКдоктор економічних наук, професор, проректор,
Хмельницький національний університет**Олександр ДРАЧ**молодший науковий співробітник
Хмельницький національний університет

СТАН СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність та особливості стимулювання працівників за сучасних умов. Досліджено стан стимулювання працівників в Україні.

Ключові слова: стимулювання, макрорівень, мезорівень, заробітна плата.

Кардинальні зміни, що відбуваються в суспільно-політичному й економічному житті України, реформування всієї системи виробничих відносин вимагають запровадження принципово нових підходів до формування системи стимулювання персоналу. Матеріальне стимулювання працівників було і залишається основою системи управління персоналом і підприємства загалом, яке дозволяє значно підвищити кінцеві результати трудової діяльності та досягти місії підприємства – максимізації прибутку.

Найбільш повно питання стимулювання працівників висвітлені в роботах І. А. Баткаєвої, М. А. Волгіна, О. М. Волгіної, Б. М. Генкіна, В. М. Гончарова, О. А. Грیشної, В. М. Данюка, Н. І. Єсінової, А. Я. Кібанова, А. М. Колода, Т. А. Костишиної, Ю. П. Кокіна, Г. Т. Кулікова, Ю. Г. Одегова, О. В. Павловської, В. Н. Парсяка, М. В. Семикіної, Л. С. Ситника, Е. А. Уткіна, З. Є. Шершньової та ін. У той же час за сучасних умов господарювання необхідний перманентний аналіз системи стимулювання працівників, який потрібно здійснювати як на мікро-, мезо-, так і на макрорівнях. Такий аналіз надасть можливість зробити висновки щодо основних тенденцій у політиці стимулювання та виявити проблеми, вирішення яких дозволить підвищити ефективність управління персоналом і підприємством в цілому.

Метою статті є дослідження стану та динаміки стимулювання працівників в Україні за видами економічної діяльності та в розрізі регіонів.

Вивчення проблем діяльності підприємств, пізнання її особливостей дозволяє з'ясувати характерні риси функціонування організацій у системі ринкових відносин, дає відповідь на питання побудови загальних принципів фінансово-комерційної та господарської діяльності, орієнтації в ринковому середовищі, знаходження способів найефективнішого використання ресурсного потенціалу підприємства. Однією із важливих складових успішної діяльності підприємств є ефективне використання та, відповідно, стимулювання персоналу.

Стимулювання – це процес використання конкретних стимулів на користь людини й організації. Стимулювати – означає впливати, спонукати до цільової дії, давати поштовх ззовні. Це один із засобів, за допомогою якого може здійснюватись мотивація трудової діяльності, таким чином – це процес

зовнішнього впливу на людину для спонукання її до конкретних дій або процес, що спрямований на усвідомлене пробудження в неї певних мотивів та цілеспрямованих дій. Стимулювання справляє вплив на зусилля, старанність, наполегливість, націленість, сумлінність персоналу підприємства [5, с. 292].

Інтерес до проблем стимулювання виник ще до появи теорії управління як науки. Наукове дослідження причин активності людини розпочали ще визначні філософи давнини – Аристотель, Геракліт, Демокріт, Лукрецій, Платон, Сократ.

Подальше наукове дослідження та обґрунтування проблеми стимулювання здійснювалось вже поряд з формуванням і розвитком теорій управління персоналом: класичних теорій, теорій людських відносин, теорій людських ресурсів. Кожна з теорій управління персоналом представлена відповідними підходами до стимулювання праці: «людини економічної», «людини соціальної», «людських ресурсів».

Для класичних теорій управління працею, до яких відносяться теорії Ф. Тейлора, А. Файоля, Г. Форда та інших теоретиків та практиків, характерним є дещо механістичний підхід до людини та оцінки її ролі у виробничому процесі, який повністю визначив ставлення до працівника та підхід до стимулювання його праці.

Згідно з цим підходом, який отримав назву «людини економічної», остання виступає в організації як економічний суб'єкт і, відповідно, надає перевагу виключно економічним стимулам.

Вказаний підхід замінює інший, який достатньою мірою впливає на побудову системи стимулювання персоналу, – підхід «людини соціальної». Він базується на теорії людських відносин (Е. Мейо), метою стимулювання в рамках якої є винагородження за високі досягнення у праці, пріоритет групової солідарності (групові та колективні преміальні системи) та «справедливе винагородження», пов'язане з оцінкою робіт; підтримка задоволеності працею; посилення ролі нематеріальних стимулів; заохочення співробітництва, лояльності, ініціативності, врятування трудового стажу.

Подальший розвиток підхід «людини соціальної» отримує у підході «людських ресурсів» – новітньому підході до управління персоналом. Поява цього підходу обумовлена змінами комплексного характеру, що відбулися в суспільстві: розвиток демократизації та

суспільного контролю за бізнесом, розвиток законодавчої бази, що орієнтована на соціальний захист працівників, гуманізація суспільства в цілому, поява науково обґрунтованого професійного управління.

Все це призвело до докорінного перегляду засад системи стимулювання трудової діяльності. Стимули стають орієнтованими на підвищення ефективності індивідуальної праці та одночасно пов'язаними із задоволенням широкого кола потреб, які мають пряме відношення до якості життя. За такого підходу використовуються такі стимули, як участь у прибутках, різноманітні премії за раціоналізацію, ініціативу, заслуги; акцент роблять на просування (кар'єрне зростання) та задоволення не від високої заробітної платні, а від самої праці [6, с. 7-13].

Стимулювання полягає у цілеспрямованому впливі на поведінку людини шляхом впливу на умови життєдіяльності. Стимулювання – це сукупність вимог та відповідна їм система заохочень та покарань. Стимулювання праці розглядається як зовнішнє спонукання, елемент трудової ситуації, що впливає на поведінку людини у сфері праці. Стимулювання – це винагородження кращих, покарання гірших, службове просування найбільш досвідчених та переведення на інші роботи некомпетентних [7, с. 455].

Провідна роль у стимулюванні трудової діяльності персоналу належить заробітній платі як основній формі доходу працівників. Тому за сучасних трансформацій економічних відносин особливого значення набуває завдання ефективної організації системи оплати праці. Саме заробітна плата лежить в основі господарського механізму і в ній переплітаються інтереси суспільства, трудових колективів та окремих працівників. Через заробітну плату реалізується економічний інтерес усіх суб'єктів ринкових відносин. Вона формує відповідні стимули та спонукальні мотиви у трудовій діяльності, а також безпосередньо впливає на трудову активність працівників. Вона може як посилювати їх прагнення до найбільш повного розкриття свого потенціалу, професійно-кваліфікаційних та особистісних характеристик і досягнення найвищих результатів праці, так і навпаки - гальмувати його.

Сутність поняття «заробітна плата» складне і багатогранне, тому розглядати його потрібно з різних позицій.

З позицій економіки праці – це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або вповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу [13].

З позицій економічної теорії – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В умовах ринкової економіки заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. З позицій найманого працівника – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. З позицій підприємця заробітна плата – це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [1, с. 398].

В енциклопедичному словнику Молдаванова М. І. сказано, що заробітна плата становить частину

національного доходу в грошовій формі, яка надходить в особисте споживання працівників і розподіляється у співвідношенні з кількістю та якістю втраченої праці та її результатами [2, с. 276].

Стимулюючи роль заробітної плати вивчають також деякі українські науковці. Так В. Парсяк звертає особливу увагу на вдосконалення самої організації праці, пропонує розвивати стимулювання персоналу із урахуванням таких організаційних чинників, як «змістовність праці», «ротація», «підвищення кваліфікації» – тобто запропонує нематеріальні заходи [12, с. 61-63].

Г. Куліков та О. Павловська визначають стимулювання головним чинником зростання заробітної плати за умови досягнення працівником відповідного рівня продуктивності праці [4; 11, с. 39-44].

Н. Павловська, Н. Анішина та С. Савкова схиляються у своїх дослідженнях до підвищення стимулюючої функції заробітної плати шляхом вдосконалення системи мотивації та розробки моделі формування додаткового фонду оплати праці за умови зниження собівартості одиниці продукції та зростання прибутків підприємства [10, с. 16-18].

Прихильником надмірної експлуатації праці є Н. Єсінова, яка вважає підвищення продуктивності праці джерелом скорочення певної кількості працівників та розподілу частки їх майбутнього заробітку між залишеними на підприємстві працівниками [3].

Більшість науковців стверджують, що головною причиною низьких розмірів заробітної плати працівників виробничих підрозділів частіше всього є не фінансово-економічне становище підприємства, а відсутність оптимальних механізмів формування фонду оплати праці. Саме у відсутності такого механізму полягає причина того, що підприємства не мають можливості не тільки відшкодувати всі витрати та витрати на оплату праці зокрема, але й отримати прибуток в обсягах, необхідних для розширення виробництва, модернізації та оновлення техніки та технології [8, с. 111].

Переконані, що проблеми організації оплати праці на рівні окремого підприємства обов'язково знаходять своє відображення на рівні регіону та рівні держави. Тому вважаємо доцільним проведення аналізу стану та динаміки стимулювання працівників в Україні за видами економічної діяльності та в розрізі регіонів.

У таблиці 1 [9] надається інформація про мінімальну заробітну плату, прожитковий мінімум для працездатних осіб та середню заробітну плату в Україні за видами економічної діяльності за період 2009-2011 рр. Мінімальна, яка повинна забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили, лише наприкінці 2009 р. відповідає рівню прожиткового мінімуму. До листопада цього року прожитковий мінімум для працездатних осіб значно перевищував рівень мінімальної заробітної плати.

Середня заробітна плата за період 2009-2011 рр. більше як у два рази перевищувала розмір мінімальної. Якщо аналізувати динаміку середньої заробітної плати за видами економічної діяльності, то за весь досліджуваний період найнижчий рівень спостерігається у рибальстві та рибництві (в середньому - на половину); найвищий – у фінансовій діяльності (до 125 % перевищення).

Деяко вищий рівень середньої заробітної плати у промисловості за загальноукраїнський рівень (до 19 % перевищення). Проте для провідного виду економічної

Таблиця 1. Мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум для працездатних осіб та середня заробітна плата в Україні за видами економічної діяльності за період 2009-2011 рр.

Вид діяльності	2009 р.					2010 р.					2011 р.	
	01	04	07	10	11	01	04	07	10	12	01	04
Розмір мінімальної заробітної плати, грн.	605	625	630	650	744	869	884	888	907	922	941	960
Прожитковий мінімум для працездатних осіб, грн.	669	669	669	669	744	869	884	888	907	922	941	960
Середня заробітна плата, всього грн.	1665	1845	2008	1950	1955	1916	2107	2367	2322	2629	2297	2533
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	987	1186	1390	1281	1240	1114	1431	1629	1548	1540	1392	1713
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1033	1286	1380	1429	1464	1292	1627	1861	1937	2217	1865	2139
Рибальство, рибництво	962	977	1016	1082	1245	939	1171	1267	1315	1480	1287	1302
Промисловість	1865	2046	2175	2216	2236	2201	2491	2684	2726	2992	2747	3003
Будівництво	1226	1452	1586	1664	1655	1291	1608	1851	2016	2145	1790	2075
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1468	1529	1598	1596	1598	1675	1892	1900	1950	2178	2032	2420
Діяльність готелів та ресторанів	1131	1241	1297	1306	1203	1289	1411	1512	1519	1618	1542	1731
Діяльність транспорту та зв'язку	2108	2471	2457	2483	2482	2476	2607	2852	2789	2972	2813	3125
Фінансова діяльність	3752	3912	4474	4104	3974	4179	4414	5023	4782	5456	4824	5233
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1899	2120	2264	2257	2336	2037	2298	2514	2532	3081	2545	2799
Державне управління	1888	2360	2873	2600	2607	2252	2443	3107	2764	3381	2473	2777
Освіта	1404	1522	1791	1578	1542	1583	1669	2053	1874	2196	1820	1940
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1145	1255	1346	1300	1313	1385	1445	1697	1676	1975	1607	1693
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1542	1693	1879	1805	1904	1789	1902	2188	2139	2441	2079	2267

діяльності такий розмір є недостатнім.

За даними, наведеними у таблиці 2 [9], можна відслідкувати динаміку середньої заробітної плати у розрізі регіонів України та порівняти з розміром мінімальної заробітної плати та рівнем прожиткового мінімуму для працездатних осіб за відповідний період.

Так значним перевищенням рівня середньої заробітної плати над середньоукраїнським та розміром мінімальної і прожиткового мінімуму характеризується

Донецька область (до 12 %, 216 % та 216 % відповідно). Найнижчий рівень середньої заробітної плати у Тернопільській області – лише 70 % середньої по Україні. Не краща ситуація і у Хмельницькій області – рівень середньої заробітної плати по області складає лише 75 % від загальноукраїнського рівня.

Зрозуміло, що недосконала система стимулювання персоналу, яка знаходить своє відображення у низькому її рівні, унеможливує повноцінне відтворення робочої

Таблиця 2. Мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум для працездатних осіб та середня заробітна плата за регіонами України за період 2009-2011 рр.

Назва регіонів	2009 р.					2010 р.					2011 р.	
	01	04	07	10	11	01	04	07	10	12	01	04
Розмір мінімальної заробітної плати, грн.	605	625	630	650	744	869	884	888	907	922	941	960
Прожитковий мінімум для працездатних осіб, грн.	669	669	669	669	744	869	884	888	907	922	941	960
Середня заробітна плата в Україні, всього грн.	1665	1845	2008	1950	1955	1916	2107	2367	2322	2629	2297	2533
Автономна Республіка Крим	1467	1623	1822	1766	1739	1656	1818	2135	2098	2290	2003	2149
Вінницька	1283	1438	1624	1587	1565	1501	1631	1911	1881	2063	1787	1980
Волинська	1253	1348	1548	1459	1455	1419	1529	1828	1756	1995	1722	1868
Дніпропетровська	1726	1925	2065	2033	2084	2023	2322	2584	2448	2654	2461	2739
Донецька	1840	2013	2196	2204	2231	2183	2448	2622	2683	2955	2688	3036
Житомирська	1269	1410	1602	1521	1526	1484	1623	1907	1856	2133	1825	1970
Закарпатська	1322	1467	1685	1597	1593	1544	1662	1965	1909	2262	1800	1938
Запорізька	1618	1823	1943	1884	1895	1846	2031	2336	2296	2556	2278	2471
Івано-Франківська	1432	1549	1717	1652	1616	1648	1764	2067	1974	2217	1947	2094
Київська	1736	1905	2104	2030	2049	1907	2142	2400	2377	2647	2336	2589
Кіровоградська	1303	1477	1649	1581	1577	1550	1719	1941	1899	2062	1812	1996
Луганська	1663	1817	1943	1930	1965	1963	2124	2379	2377	2631	2420	2612
Львівська	1434	1608	1774	1719	1687	1632	1805	2073	1990	2252	1953	2170
Миколаївська	1559	1804	1893	1815	1826	1799	1989	2250	2175	2511	2139	2332
Одеська	1571	1680	1886	1786	1812	1863	1899	2192	2098	2415	2155	2259
Полтавська	1530	1636	1832	1782	1804	1836	1926	2233	2190	2557	2220	2340
Рівненська	1377	1595	1692	1621	1647	1612	1787	2098	2006	2359	1885	2083
Сумська	1404	1526	1689	1617	1637	1610	1751	2016	1934	2141	1918	2062
Тернопільська	1207	1339	1512	1433	1445	1386	1501	1758	1732	2041	1610	1758
Харківська	1558	1739	1915	1845	1859	1757	1926	2135	2144	2398	2101	2297
Херсонська	1275	1428	1593	1502	1508	1462	1606	1855	1781	2060	1721	1859
Хмельницька	1300	1481	1645	1540	1550	1480	1625	1911	1841	2159	1786	1932
Черкаська	1363	1468	1610	1560	1565	1534	1855	1951	1899	2064	1835	2041
Чернівецька	1312	1437	1630	1531	1531	1478	1640	1885	1842	2086	1707	1877
Чернігівська	1257	1385	1566	1487	1483	1423	1575	1844	1770	1951	1703	1886

сили та розвиток творчих здібностей працівників, суттєво демотивує учасників ринку праці до підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, що, відповідно, значно обмежує можливості використання людського потенціалу як конкурентної переваги, підвищення рівня конкурентоспроможності національної робочої сили.

Організація заробітної плати має не лише задовольняти працівників, але й стимулювати їх до подальшої результативної праці. Підвищення трудової активності працівників та їх спрямованість до підвищення ефективності виробництва є головною метою на сучасному етапі розвитку вітчизняного промислового комплексу держави.

Список літератури

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К. : Знання, – 2009. – 390 с.
2. Енциклопедичний словник бізнесмена: менеджмент, маркетинг, інформація / За загальною редакцією М. І. Молдаванова. – К. : Техніка, 1999. – 856 с.
3. Есинова Н. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учеб. пособие / Н. Есинова. – К. : Кондор, 2003. – 464 с.
4. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников : монография / Г. Т. Куликов. – К. : Институт экономики НАН Украины, 2002. – 339 с.
5. Менеджмент персоналу : навч. посібник / за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.
6. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / под. ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 524 с. - С. 7-13
7. Мотивация персонала : учебное пособие / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, С. Н. Апенько, А. И. Мерко. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2010. – 640 с. - С. 455
8. Оплата праці у виробничій сфері: проблеми та методологія збільшення заробітної плати в умовах ресурсозбереження : монографія / під заг. редакцією д.е.н., проф. В. М. Гончарова. – Донецьк : ТОВ "АЛЬМАТЕО", 2006. – 246 с.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.10.11).
10. Павловська Н. Щодо посилення мотивації до праці / Н. Павловська, Н. Анішина, С. Савкова // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 3. – С. 16 - 18.
11. Павловська О. Оцінка ефективності стимулювання праці за результатами соціологічного обстеження / О. Павловська // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 1. – С. 39 - 44.
12. Парсяк В. Нематеріальна мотивація співробітників малих підприємств: узагальнення та рекомендації / В. Парсяк // Економіст. – 2005. – № 1. – С. 61 – 63.
13. Про оплату праці [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято Верхов. Радою 24 березня 1995 р.] : [за станом на 21 квітня 2011 р.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%F0> (дата звернення: 22.10.11).

РЕЗЮМЕ

Нижник Виктор, Драч Александр

Состояние стимулирования работников в Украине

Рассмотрены сущность и особенности стимулирования работников в современных условиях. Исследовано состояние стимулирования работников в Украине.

RESUME

Nyzhnyk Victor, Drach Olexandr

State of stimulation of employees in Ukraine

The nature and characteristics of stimulation of employees in the present conditions are considered. The state of stimulation of employees in Ukraine is investigated.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРИ ОЦІНЦІ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІЙНОГО ПОЗИЧАЛЬНИКА

У роботі розглянуто поняття кредитоспроможності позичальника, фактори, які на неї впливають, та наведено алгоритм аналізу грошових потоків при наданні овердрафтового кредитування.

Ключові слова: грошовий потік, овердрафт, кредитоспроможність.

На практиці у суб'єктів господарювання часто виникає ситуація, коли для виконання грошових зобов'язань перед контрагентом не вистачає коштів на банківському рахунку. Це може загрожувати втратою вигідних контрактів або навіть репутації самого суб'єкта. Як правило, це явище короткострокове, яке може бути викликано затримкою отримання виручки, касовими розривами тощо. У таких випадках на допомогу може прийти банк, надаючи підприємству суму грошових коштів, якої йому бракує. При цьому пропонується цілий перелік кредитних продуктів: кредитну лінію, овердрафт, банківську гарантію, акредитив тощо. Але у будь-якому разі при наданні будь-якого фінансового продукту банк неодмінно перевірятиме кредитоспроможність потенційного позичальника.

Сутність грошових потоків, управління грошовими потоками достатньо широко розглянуті в сучасній економічній літературі. Цій темі присвятили свої роботи українські вчені – І. О. Бланк, Г. Л. Вознюк, О. Дзюблюк, А. Г. Загородній, Л. О. Лігоненко, Н. Ю. Невмержицька, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Л. М. Ремньова, Р. А. Слав'юк, Т. С. Смовженко, О. М. Сорокіна, О. О. Терещенко російські фахівці – Є. В. Бикова, М. Бертонеш, В. В. Бочаров, Л. Ш. Лозовский, Р. Найт, Б. А. Райзберг, Л. Г. Риндін, Г. А. Шамаев, а також зарубіжні – Ю. Брігхем, Б. Койлі, Б. Коласс, Т. Райс, Дж. Ван Хорн та ін.

Метою нашої статті є розгляд сутності кредитоспроможності та аналіз грошових потоків при наданні овердрафтового кредиту.

Кредитоспроможність позичальника означає здатність юридичної або фізичної особи повністю та у встановлений термін розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями. Її оцінка здійснюється на підставі системи показників, що відображають розміщення та джерела обігових коштів, результати фінансово-господарської діяльності позичальника тощо.

Згідно з Постановою НБУ «Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» від 6 липня 2000 року № 279, кредитоспроможність – це наявність у позичальника/контрагента банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлений строк [1].

Банки визначають кредитоспроможність позичальників, застосовуючи комплексну і якісну

оцінку. Глибина аналізу залежить від наявності або відсутності в минулому кредитних відносин банку з конкретним позичальником, від результатів його фінансово-господарської діяльності, від строків надання позики та ряду інших факторів.

Для здійснення оцінки кредитоспроможності комерційні банки мають враховувати такі показники діяльності, як:

- ефективність управління позичальника;
- ринкова позиція позичальника і його залежність від циклічних та структурних змін в економіці та галузі;
- наявність державних замовлень та державна підтримка позичальника;
- погашення кредиторської заборгованості позичальником у минулому;
- професіоналізм керівництва;
- показники комплексної оцінки фінансового стану підприємства та його діяльності тощо.

На визначення кредитоспроможності впливають багато різноманітних факторів. При оцінці позичальника необхідно з'ясувати: були випадки виходу засновників зі складу фірми, якщо були, то у зв'язку з чим. Чисельна заміна засновників може свідчити про те, що фірма не має стабільного фінансового становища і засновники, щоб уникнути ризику, намагаються перевести свій капітал у менш ризикований бізнес.

Пріоритетом при кредитуванні повинні користуватися підприємства, що мають певний досвід роботи. Чим триваліший термін функціонування підприємства – клієнта, тим більша ймовірність погашення кредиту. На сьогодні банк починає розглядати та оцінювати стан потенційного позичальника у тому випадку, коли він функціонує більше 6 місяців.

З'ясується право власності. Якщо позичальник не є власником основних та обігових фондів, це свідчить про його погану платоспроможність і у випадку неплатежу, як правило, важко стягнути заборгованість по кредиту.

Наскільки вдало підприємство розміщує свої кошти, можна встановити за показником рентабельності активів.

Будь-який вид підприємництва схильний до кон'юнктурних коливань, тому підприємства повинні стежити за тим, щоб їх діяльність була різноманітною. Диверсифікація знижує ризик банкрутства та збільшує конкурентоспроможність. У випадку недоотримання прибутку по заході, що кредитується, клієнт буде мати прибуток від інших видів діяльності для погашення

позики.

Крім того, при аналізі кредитоспроможності позичальника слід врахувати такий фактор, як дієздатність відносно кредитів. Тобто, надаючи кредити, банк повинен упевнитися в правочинності осіб виступати від імені позичальника. Також враховується здатність одержати прибуток, акуратність та своєчасність виконання зобов'язань перед кредиторами, у тому числі перед банками, чи є у позичальника борги перед іншими банками тощо.

Найголовнішими показниками фінансово-господарської діяльності, на які звертають увагу банки при здійсненні аналізу кредитоспроможності позичальника, є:

- обсяг реалізації;
- прибутки та збитки;
- рентабельність;
- коефіцієнти ліквідності;
- грошові потоки;
- склад дебіторсько-кредиторської заборгованості тощо.

Класичним підходом до оцінки кредитоспроможності позичальника вважається аналіз балансу підприємства та звіту про фінансові результати. Як правило, фінансовий аналіз кредитоспроможності позичальника здійснюється за допомогою системи показників.

При аналізі грошових потоків, на наш погляд, необхідно звертати увагу саме на ті кошти, які надійшли на рахунок підприємства безпосередньо від покупців продукції (товарів, послуг тощо). Необхідно розглядати саме «чисті грошові потоки від конкретних покупців», а не у сукупності з іншими платежами, наприклад фінансовими кредитами, відсотками по депозиту, поповненням рахунку тощо. Адже при аналізі можуть бути зроблені певні хибні висновки та отримані неправильні результати. Причиною цього може бути помилкове зарахування до «чистих грошових потоків від конкретних покупців» сум грошових коштів з призначенням платежу «поповнення рахунку» або «помилково перераховані кошти» тощо. І таким чином розмір валового вхідного грошового потоку буде розрахований некоректно, він буде штучно завищений. Тому, щоб уникнути такої ситуації при аналізі грошових потоків, необхідно брати до уваги бухгалтерські рахунки, а саме 361 рахунок – «розрахунки з покупцями».

Такий аналіз грошових потоків є частиною аналізу кредитоспроможності потенційного позичальника – суб'єкта господарювання, що має намір отримати в банку фінансування у формі овердрафту.

Якщо згідно з умовами договору банк здійснює платежі з рахунку клієнта, незважаючи на відсутність на ньому коштів (кредитування рахунку), вважається, що банк надає клієнтові кредит на відповідну суму з дня здійснення цього платежу. Таким кредитом і є овердрафт, тобто короткостроковий кредит, наданий банком надійному клієнтові понад його залишок на рахунку в межах попередньо обумовленої суми [2].

Овердрафт під трафік платежів – це короткостроковий кредит, який надається банком клієнту понад залишок на поточному рахунку у межах раніше обумовленої суми шляхом дебетування його поточного рахунку. При цьому на поточному рахунку формується дебетове сальдо.

Овердрафт під трафік платежів надається клієнтам банку з метою кредитування платіжних розривів, що

виникають у поточній діяльності, тобто з метою поповнення обігових коштів підприємства. Отже, мета такого кредитування – здійснення термінових платежів клієнта та поповнення обігових коштів. При цьому валютою кредитування є національна валюта України – гривня.

Для укладення договору клієнт надає в банк пакет документів, що підтверджують його благонадійність і платоспроможність. Як правило, склад цього пакету залежить від політики банку і не завжди однаковий для всіх клієнтів. Серед базових документів, необхідних для оформлення кредитної угоди та отримання овердрафту, можна перелічити наступні:

- заява з проханням про надання овердрафту на ім'я директора банку (у ній зазначається сума кредиту, строк погашення, відсоткова ставка, забезпечення по кредиту тощо);
- графік очікуваних надходжень та прибутку підприємства;
- розшифровка дебіторської та кредиторської заборгованості на останню звітну дату;
- рішення вищого органу управління позичальника про отримання кредиту, передачу у заставу майна й наділення керівника підприємства правом підпису усіх необхідних документів по кредиту;
- бізнес-план проекту, що кредитується, або техніко-економічне обґрунтування ефективності угоди, що кредитується, з детальним описом витрат, податкових платежів, графіком використання та повернення кредиту, а також сплати відсотків;
- фінансова звітність за останній рік та на останню звітну дату: баланс підприємства, звіт про фінансові результати, декларація з податку на прибуток зі всіма додатками та позначкою державної податкової інспекції про отримання звіту тощо;
- розшифрування основних засобів позичальника на останню звітну дату з вказівкою балансової вартості, зношення, загальної суми основних засобів на балансі;
- копії договорів, контрактів, специфікацій, рахунків з основними покупцями та постачальниками позичальника;
- договори оренди майна, транспортних засобів тощо, в яких позичальник виступає як орендар та орендодавець або правостановлюючі документи на приміщення, де знаходиться підприємство;
- довідка про чинні кредити в інших банках із вказівкою суми кредиту, дати початку та дати остаточного погашення кредиту, відсоткової ставки, застави, відсутності задоволеної заборгованості по кредиту та відсотках тощо;
- довідка інших банків про надходження на рахунки позичальника за останні 6 місяців;
- ліцензії, сертифікати, патенти, дозволи, акти перевірок державної податкової інспекції або аудиту;
- засновницькі документи – статут, свідоцтво про державну реєстрацію, свідоцтво платника ПДВ, наказ про призначення директора та головного бухгалтера, картка зі зразками підписів, паспортні дані та ідентифікаційні номери керівників, засновників та головного бухгалтера;
- витяг по позичальнику із Державного реєстру обтяжень рухомого майна;
- витяг по позичальнику із Державного реєстру обтяжень нерухомого майна;

– витяг та довідка по позичальнику із Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України;

– анкета позичальника;

– анкети поручителів, їх паспортні дані та ідентифікаційні коди тощо.

Зрозуміло, що наведений вище перелік не є вичерпним і банк може клопотати та просити про надання інших необхідних документів для прийняття ним рішення.

Банк дає можливість отримати овердрафт:

– під трафік оборотів для клієнтів банку по оборотах у цьому банку;

– під трафік оборотів для клієнтів банку по оборотах у

інших банках тощо.

Для розрахунку ліміту клієнта банку за його розрахунковим поточним рахунком у національній валюті вибираються очищені кредитні обороти за останні 3 місяці – без урахування надходжень з рахунків цього клієнта, що кореспондуються за його кодом ЄДРПОУ (депозитні, вексельні тощо) і пов'язаних з ним осіб.

Сума ліміту кредитування під трафік платежів знаходиться у межах від 10 до 30 % середньомісячних чистих вхідних оборотів за поточним рахунком (залежно від умов кредитування банків).

Схематично алгоритм прийняття рішення для надання овердрафтового кредитування зображено на рисунку 1.

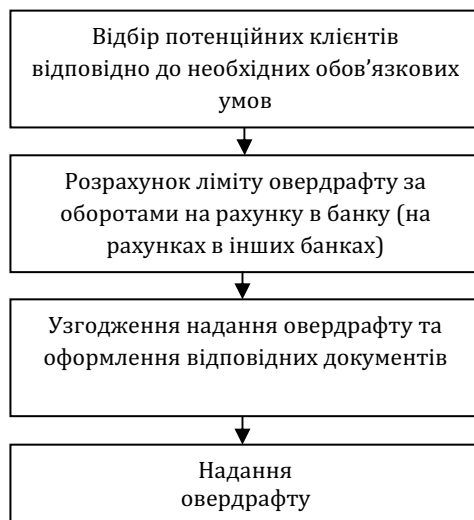


Рис. 1. Схематичний алгоритм прийняття рішення для надання овердрафту

Необхідно також навести певні переваги та недоліки овердрафтового кредитування. На наш погляд, його використання у сучасних умовах є доцільним. Виходячи з практики сьогодення, банки зазвичай дають овердрафти, виходячи з оборотів за рахунками клієнта, надаючи від 10 до 30 % від щомісячних надходжень на рахунок. Слід зазначити, що зараз не усі українські банки надають вказані послуги. Але коли компанія тривалий час співпрацює з банком, клієнт – надійний партнер банку з доброю репутацією, і якщо ціна питання дозволяє використання овердрафту, то фінансовому директору (або певній відповідальній особі) слід вести переговори стосовно отримання цього продукту. Плата за надані ресурси буде мінімальною при постійній можливості використання наданого ліміту та при погашенні овердрафту щомісяця або навіть достроково. Коли у підприємства оборот грошових коштів високий, коли швидкі темпи погашення овердрафту, коли великі обороти на рахунках і відбувається швидко дострокове погашення овердрафту, то звісно що його використання є актуальним і досить дешевим. Якщо зацікавленість у цьому продукті значна, але банк не надає такі послуги, можна спробувати знайти певний компроміс – перевести частину грошових потоків в інший банк, який надасть овердрафт. виходячи з гарантування клієнтом переведення певної суми грошових потоків.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що при наданні овердрафтового кредитування алгоритм аналізу грошових потоків клієнтів наступний – вибираються очищені обороти за поточним рахунком за останні 3 місяці – без урахування надходжень з рахунків цього

клієнта, що кореспондуються по коду ЄДРПОУ (депозитні, вексельні тощо) і пов'язаних з ним осіб. Такий аналіз грошових потоків відображає реальний рух коштів на рахунку клієнта та дає можливість отримати об'єктивні висновки щодо оборотів. Після цього йде розрахунок суми ліміту овердрафту (у межах від 10 до 30 % від щомісячних чистих надходжень на поточний рахунок потенційного позичальника). Наступний етап – збір та розгляд усіх необхідних документів для оформлення овердрафту. При позитивному рішенні кредитного комітету банку відбувається підписання кредитних договорів між банком та позичальником і, власне, надання овердрафту.

Список літератури

1. Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат по кредитних операціях банку [Текст] : положення НБУ, затверджене Постановою НБУ № 279 від 06.07.2000 р.
2. Цивільний Кодекс України [Текст] : від 16.01.2003 № 3435-VI // ВВР. – К., 2003. – № 40-44. – С. 356.

РЕЗЮМЕ

Пискунова Нина

Аналіз денежних потоків при оцінці кредитоспособності потенціального заємщика

В работе рассмотрены теоретические подходы к оценке кредитоспособности заёмщика, понятие кредитоспособности заёмщика, факторы, которые на нее влияют, и представлен алгоритм анализа денежних потоков при предоставлении овердрафтового кредитования.

RESUME

Piskunova Nina

Cash flow analysis in evaluating the creditworthiness of the borrower

Theoretical approaches to assessing the creditworthiness of the borrow are examined in the paper. The concept of credit of the borrower and factors that influence it are studied. The algorithm of cash flow analysis while extending the overdraft credit is presented.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2011 р.

Наталія СКОПЕНКОкандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національний університет харчових технологій, м. Київ**Ольга МИХАЙЛЕНКО**кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Визначено основні аспекти та цілі економічного аналізу інтеграційних процесів. Запропоновано класифікації інтеграційних процесів та чинників, що обґрунтовують доцільність та ефективність інтеграції господарюючих суб'єктів. Визначено взаємозалежність етапів життєвого циклу інтеграції бізнесу та цілей економічного аналізу.

Ключові слова: економічний аналіз, інтеграція, інтеграційні процеси.

Сучасний стан розвитку економіки визначається формуванням глобальної системи світового господарства та швидкими змінами зовнішнього середовища функціонування, що обумовлює актуальність дослідження проблем реорганізації, інтеграції, злиття/поглинання бізнесу. Ці процеси характеризуються складністю внутрішніх механізмів, управління якими не можливе без урахування організаційних, юридичних, податкових та інших аспектів.

Інтеграція, злиття та поглинання як процеси глобалізації економіки мають певний інтерес для багатьох вчених та економістів-практиків, серед яких слід назвати Г. Бакера, Р. Брейлі, Ю. С. Валееву, П. Гохана, Т. Гранді, Д. Депамафіліса, Д. А. Ендовіцького, В. Ковальова, С. І. Крилова, С. Роулита, Ю. Є. Сасіна, Н. В. Фролову, Д. Хардінга, Дж. Хелмінка, М. Хендона, Дж. К. Ван Хорна, А. Д. Шеремета та інших [1-9, 12]. У роботах цих науковців наведено різноманітні методики аналізу ефективності діяльності компаній, які можуть бути використані в якості одного із інструментів для обґрунтування рішень щодо доцільності інтеграції, стратегічних напрямків розвитку бізнесу на основі даних про рівень інвестиційної спроможності компанії-інтегратора та ступінь інвестиційної привабливості компанії-мети.

Різні автори зосереджують увагу на особливих рисах економічного аналізу інтеграції, процесів злиття та поглинання. Так Г. Бакер та Дж. Хелмінк займалися аналізом доцільності об'єднання компаній, оцінкою внутрішніх ресурсів, дослідженням сумісності компаній, які мають наміри об'єднатися [1].

П. Гохан виділяє зовнішній фінансовий аналіз (отримання інформації про фінансовий стан компанії-мети) та інвестиційний аналіз (об'єктивна оцінка доцільності здійснення інвестицій шляхом придбання компанії-мети) [2].

Т. Гранді доводить потребу у оцінці альтернативних стратегій зростання за п'ятьма ключовими критеріями: стратегічна та фінансова привабливість, складність реалізації, невизначеність та ризик, прийнятність для зацікавлених сторін [3].

Д. Депамафіліс обґрунтовує необхідність зовнішнього аналізу (виявлення основних можливостей зростання та

погроз з боку конкурентів) та внутрішнього аналізу (визначення сильних та слабких сторін компанії-інтегратора) [4].

Д. Хардінг та С. Роуліт розглядають питання інвестиційного обґрунтування операції інтеграції, комплексної оцінки компанії-мішені з використанням методу «Чотирьох ключів» (клієнти, конкуренти, витрати, потужності) та оцінки ефективності інтеграції компаній на основі вибраних індикаторів раннього попередження [12].

Але необхідно зазначити, що в запропонованих методиках недостатня увага звертається на системний підхід до формування концепції економічного аналізу інтеграційних процесів, на аналітичне обґрунтування їх доцільності та ефективності. До аналізу застосовуються стандартні підходи, які не враховують багатогранність та складність інтеграційних процесів; наявність системи обмежень, що залежить від мети, характеру, спрямованості інтеграції; ступеня достовірності інформації тощо. Розробка стратегічних планів компаній, обґрунтування доцільності інтеграційної стратегії, формування концепції витрат, управління прибутком, кадрова, інвестиційна та інноваційна політика організації повинна базуватися на даних економічного аналізу та методичних розробках, що становлять «систематизовану сукупність аналітичних процедур та мають за мету отримання висновків й рекомендацій економічного характеру по відношенню до певного об'єкта» [8, с. 22]. Таким чином, ефективна організація процесу економічного аналізу в контексті цілей, задач та особливостей інтеграційних процесів має важливе значення та визначає доцільність й ефективність інтеграції.

Метою нашого дослідження є окреслення особливостей аналізу інтеграційних процесів та формування концепції економічного аналізу інтеграції суб'єктів господарювання.

Термін «інтеграція» (від латинського «integer» – цілий) означає відновлення, об'єднання в ціле окремих частин [10, с. 276].

Серед сучасних науковців не існує єдиної думки щодо дефініції інтеграції. Але найбільш об'єктивним, на нашу думку, є її визначення як поступового зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх

взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення) [5, с. 284].

У той же час інтеграція виступає однією з форм розвитку підприємства та, як правило, спричиняє зміну не лише його організаційної структури, але і фінансового стану, прав власності на продукцію, та в цілому – ситуації в галузі. Економічна сутність дозволяє обґрунтувати основну мету інтеграції, завданням якої є

зростання капіталізованої вартості об'єднаної компанії, що забезпечує конкурентні переваги в рамках процесів глобалізації.

Класифікація інтеграційних процесів відбувається за різними ознаками [7, 9, 11]. Враховуючи особливості інтеграції суб'єктів господарювання, виділимо основні класифікаційні ознаки цих процесів (рис. 1).

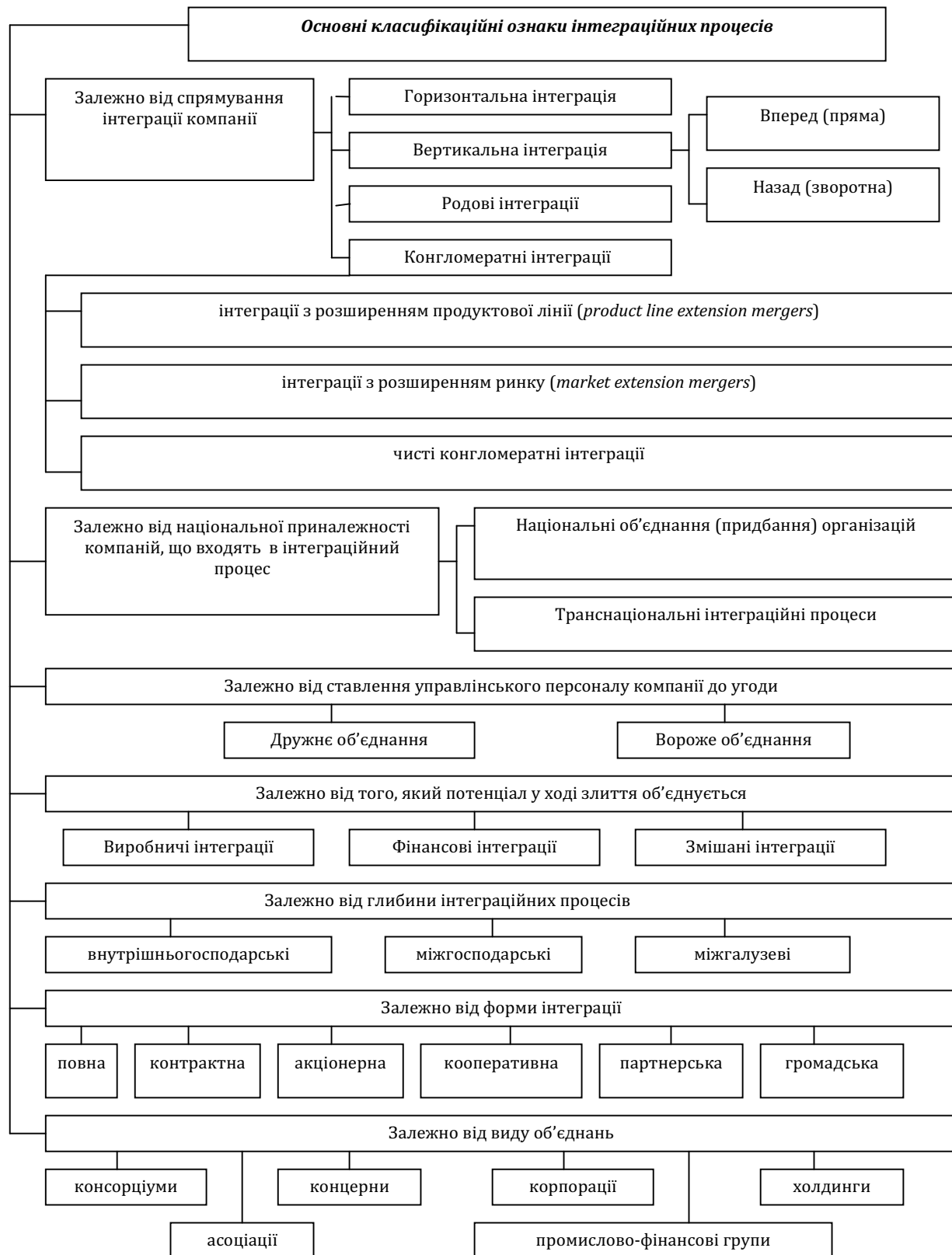


Рис. 1. Класифікація інтеграційних процесів суб'єктів господарювання

Необхідно зазначити, що створення інтегрованих структур відбувається під дією різноманітних чинників. Одні з них призводять до утворення систем певного типу (вертикальні, горизонтальні, конгломератні інтегровані структури), інші дають лише короткочасний імпульс, що активізує інтеграційні процеси.

Сучасна економічна наука пропонує кілька можливих підходів до визначення чинників, що обґрунтовують доцільність та встановлюють ефективність інтеграції господарюючих суб'єктів. Але, у той же час, єдиної класифікації їх не укладено. Одна з проблем пов'язана з виділенням внутрішнього (мікроекономічного) та зовнішнього (макроекономічного) середовища функціонування суб'єктів господарювання в умовах інтеграції.

У випадку із інтегрованою структурою розподіл на внутрішнє та зовнішнє економічне середовище досить умовний та не завжди відбиває реальний розподіл чинників.

Багато факторів, що є зовнішніми для окремого господарюючого суб'єкта, в умовах інтеграції є одночасно внутрішніми, тому провести межу між ними досить складно. Але в теоретичному аналізі виглядає доцільним зараховувати до внутрішніх чинників такі, які залежать від власного потенціалу суб'єкта господарювання. До зовнішніх пропонується відносити чинники макроекономічного середовища інтегрованої структури, а також мезо- та мікроекономічного середовища (чинники безпосереднього оточення інтегрованих структур та суб'єктів господарювання, що входять до структури).

Запропонована класифікація об'єктивних чинників зовнішнього та внутрішнього економічного середовища, які обґрунтовують доцільність та визначають ефективність інтеграції господарюючих суб'єктів, впливають на динаміку та характер інтеграційних процесів, наведена на рис. 2.

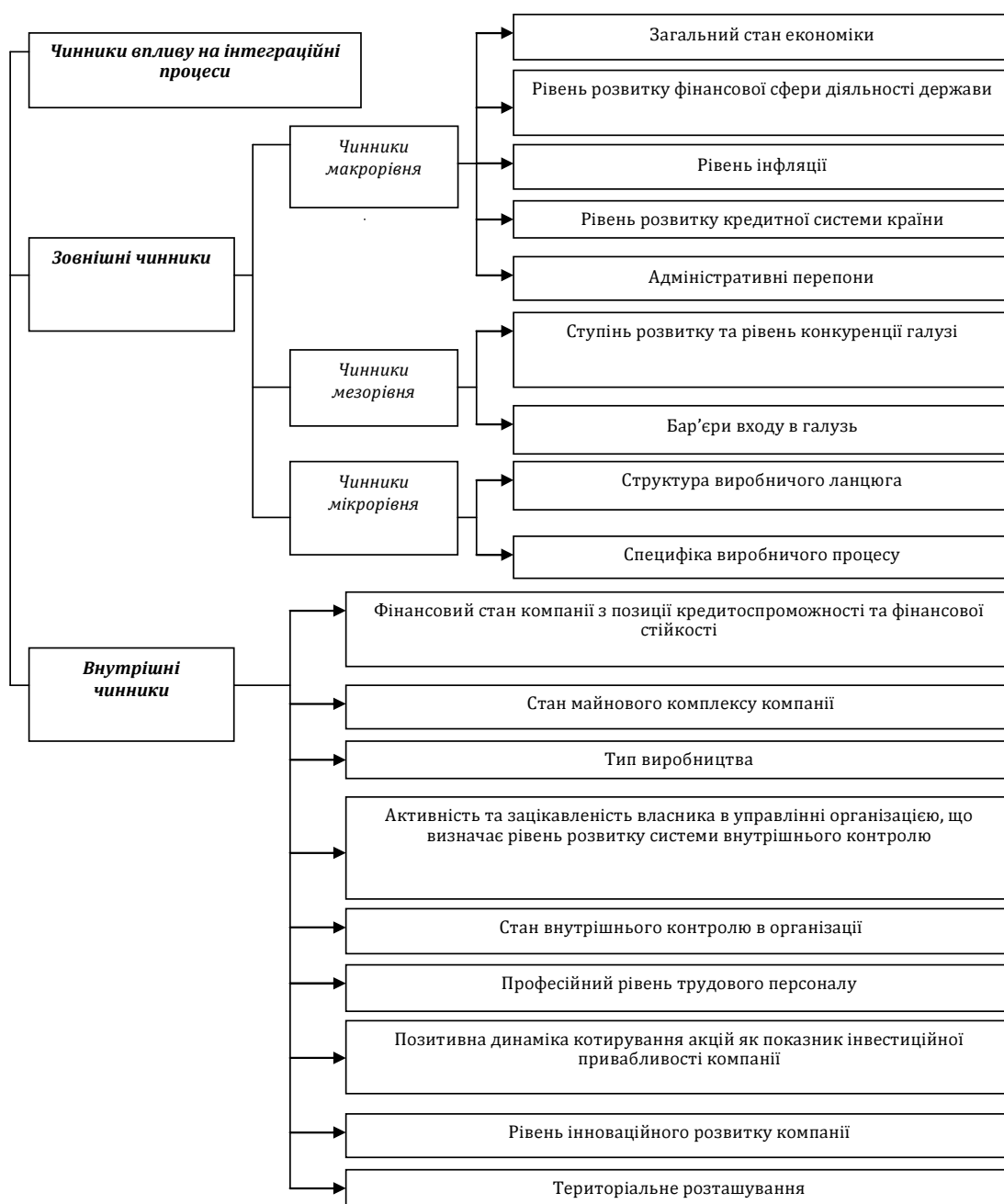


Рис. 2. Класифікація чинників, які обґрунтовують доцільність та ефективність інтеграції господарюючих суб'єктів

Слід зауважити, що при оцінці можливості інтеграції, доцільності проведення угод злиття/поглинання необхідним є ретроспективний аналіз та дослідження визначених чинників, які можуть призводити як до позитивних, так і негативних результатів при переході на новий рівень розвитку.

Таким чином, точна оцінка ретроспективних процесів у системі економічних чинників, наявність достовірної інформації щодо поточного стану зовнішнього та внутрішнього середовища, прогнозування очікуваних змін слугуватиме підґрунтям

для формування та реалізації інтеграційних стратегій розвитку суб'єктів господарювання.

Системний підхід до вивчення процесів інтеграції дозволяє встановити певні особливості інтеграційних угод, до яких можна зарахувати: комплексний характер, наявність декількох суб'єктів угоди, складну економічну природу та багатоетапність угод, об'єднання різноманітних організаційних структур та його характер. Перераховані особливості інтеграційних угод визначають специфічні особливості аналізу інтеграційних процесів (рис. 3).

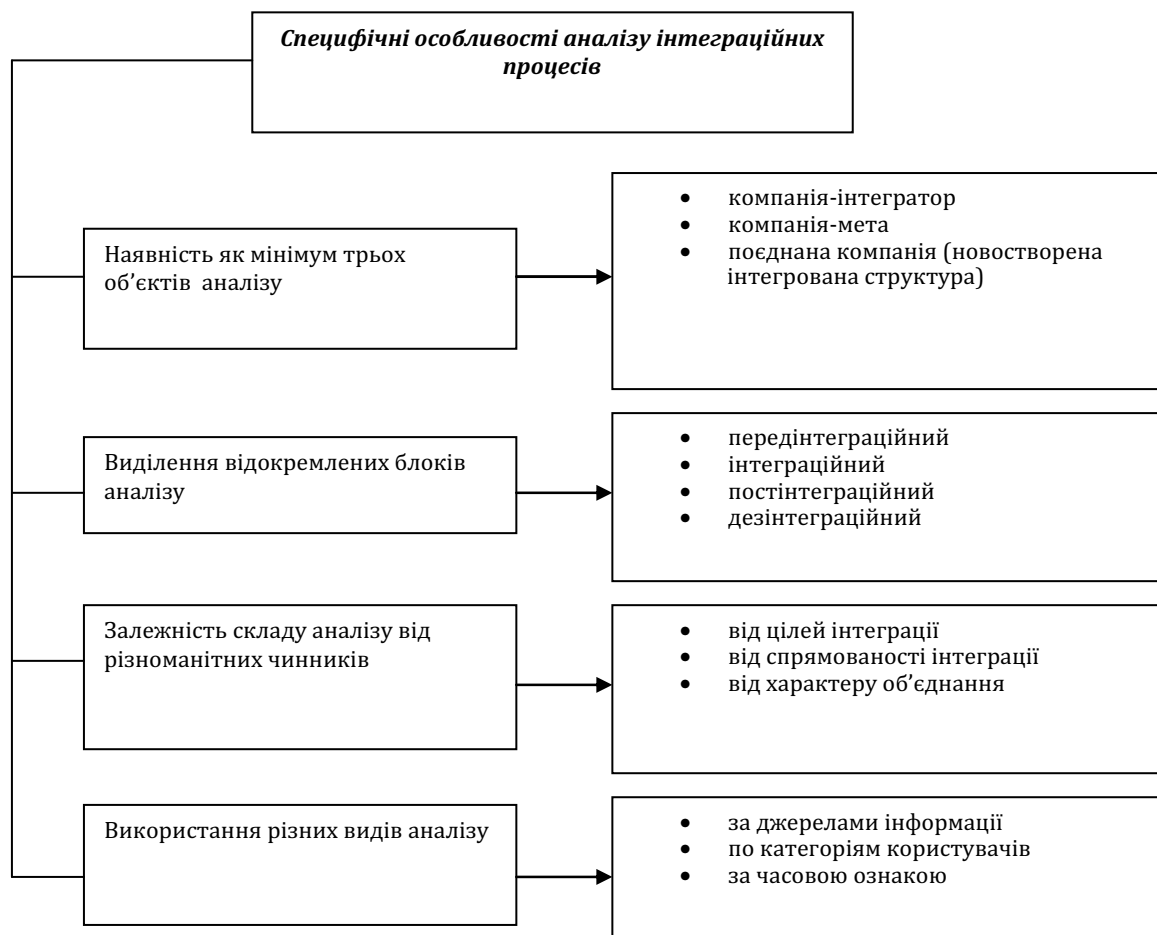


Рис. 3. Особливості аналізу інтеграційних процесів

Спираючись на думки різних авторів [2, с. 567-601; 6, с. 99], ми вважаємо, що при дослідженні інтеграційних процесів у першу чергу варто зосередитись на зовнішньому фінансовому та інвестиційному аналізах. Метою проведення першого є отримання інформації про фінансовий стан компанії-мети, а другого – об'єктивна оцінка необхідності здійснення інвестицій у вигляді придбання компанії-мети.

Урахування особливостей економічного аналізу інтеграційних процесів дозволяє об'єднати та узгодити інтереси як компанії-мети, так і компанії-інтегратора (рис. 4).

Зовнішній та внутрішній фінансовий, внутрішньогосподарський аналіз бізнес-процесів дозволяють визначити інвестиційну привабливість сторін – учасниць інтеграційних процесів, інвестиційний аналіз дає можливість обґрунтувати рішення про доцільність інтеграції, оцінити інвестиційні ризики, аналіз у системі фінансового менеджменту потрібний для будовання стратегічних та

фінансових планів інтеграції, а також для розробки критеріїв системи ефективного управління інтегрованою компанією. Об'єднання цих блоків утворює комплексний аналіз інтеграції.

Комплексний економічний аналіз інтеграційних процесів уможливує своєчасне виявлення деструктивних чинників, що дозволяє планувати ефективне об'єднання компаній та запобігти розбалансованості економічної системи.

У той же час, одночасно із аналізом інтеграційних процесів необхідно досліджувати зміни поведінки власника та стратегій управління на різних етапах життєвого циклу компаній, що відбуваються під впливом різноманітних чинників. Вирішення поставлених завдань необхідно здійснювати з урахування етапів життєвого циклу інтеграції бізнесу (див. табл. 1).

Таким чином, у системі комплексного інтеграційного аналізу необхідно зробити акцент на наступних чотирьох рівнях: прогнозний аналіз інтеграційних

Таблиця 1. Взаємозалежність етапів життєвого циклу інтеграції бізнесу та цілей аналізу

Основні етапи життєвого циклу інтеграції	Стадії аналізу інтеграційних процесів	Цілі аналізу інтеграційних процесів	Особливості етапів
Передінтеграційний етап	Стадія аналізу можливості, доцільності, витрат та очікуваних результатів від інтеграції	оцінка результатів фінансово-господарської діяльності компанії, що поглинається (компанії-мети) загальні висновки про інвестиційну привабливість компанії-мети визначення спрямованості інтеграції	проведення комплексного економічного аналізу зовнішнього середовища обґрунтування доцільності інтеграції вибір компанії-мети інтеграції комплексний аналіз компанії-мети розробки стратегії інтеграції
Етап інтеграції	Стадія здійснення інтеграційних витрат та юридичного оформлення інтеграційної угоди	проведення операційного аналізу для моніторингу змін бізнесу учасників інтеграції визначення основних ризикованих факторів визначення можливих варіантів інтеграції та вибір оптимальних обґрунтованих управлінських рішень задля мінімізації ризику та максимізації цільових показників заходів	планування та реалізація організаційних заходів, що обумовлені інтеграцією бізнесу
Постінтеграційний етап	Стадія становлення та функціонування інтегрованої компанії. Внутрішньофірмова інтеграція	конкретизація джерел синергічного ефекту від інтеграції аналіз рівня та доцільності витрат на внутрішньогосподарську інтеграцію моніторинг витрат та прогноз ефекту їх впливу на рівень синергії	визначення ефекту синергії проведення комплексного економічного аналізу новоствореної інтегрованої структури
Дезінтеграційний етап	Стадія стійкого зниження величини грошового потоку та виходу із бізнесу – припинення діяльності	вивчення причин та наслідків розподілу бізнесу та припинення діяльності розробка рекомендацій для покращення кількісних та якісних результатів	проведення комплексного економічного аналізу зовнішнього середовища розробки стратегії дезінтеграції

процесів (передінтеграційний етап); оперативний аналіз інтеграційних витрат та поточних змін в бізнес-середовищі (інтеграційний етап); ретроспективний аналіз результатів інтеграції (постінтеграційний етап); аналіз причин, наслідків поділу бізнесу та припинення діяльності (дезінтеграційний етап).

Особливості різних етапів інтеграції та обумовлені ними цілі й завдання економічного аналізу процесів інтеграції, а також обґрунтована потреба в системному комплексному підході до їх аналізу дозволили зробити висновок, що комплексний інтеграційний аналіз є чотирирівневою системою аналітичних процедур, що дозволяють дати ретроспективну, оперативну та прогнозну оцінку фінансово-господарської, інвестиційної, інтеграційної діяльності компанії – об'єктів аналізу, відповідно до заданої цільової функції на кожному етапі інтеграції, у рамках обґрунтування рішень стратегічного, оперативного та тактичного характеру.

Отже, розширення інтеграційних процесів, зростання угод М&А, формування та розвиток інтегрованих об'єднань, зміна їх структури обумовлює потребу в розробці методик та методичних прийомів економічного аналізу інтеграції, які необхідні для обґрунтування її доцільності та ефективності для різних підприємств, перспектив розвитку інтеграційних процесів, вибору форми об'єднання та взаємовідносин між суб'єктами господарювання.

Таким чином, орієнтування на цілі та особливості економічного аналізу інтеграційних процесів дозволять розробити та застосувати найбільш оптимальну методіку, яка відобразить взаємозалежність етапів життєвого циклу інтеграції бізнесу та цілей й особливостей аналізу, дозволить врахувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища і, у першу чергу, галузеві особливості суб'єктів господарювання.

Список літератури

1. Баккер Г. Как успешно объединить две компании / Ганс Баккер, Джерен Хелминк; [пер. с англ. Т.И. Митасова; науч. ред. Г.А. Ясницкий, А.Г. Ясницкая]. – Минск : Гревцов Паблицер, 2008. – 288 с.
2. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; [перевод с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
3. Гранди Т. Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес / Тони Гранди; [пер. с англ.]. – М. : Эксмо, 2008. – 240 с.
4. Депафиллис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компаний. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / Дональд М. Депафиллис; [перевод с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.: ил.
5. Економічний енциклопедичний словник : [у 2 т.] / [За ред. С. В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 2005. – 616 с.
6. Ендовицкий Д.А. Экономический анализ слияний/поглощений компаний: [научное издание] / Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева. – М. : КНОРУС, 2010. – 446 с.

-
7. Кныш М. И. Стратегическое управление корпорациями / М. И. Кныш, В. В. Пучков, Ю. П. Тютиков (2е изд. перераб. доп.). – СПб: Культинформпресс, 2002. – 239 с.
 8. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001– 559 с.: ил.
 9. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык. – М.: Дело, 2005. – 224 с.
 10. Словарь иностранных слов / Под ред. И. В. Лохина и проф. Ф. Н. Петрова. – М.: Гос. Изд-во иностранных и национальных словарей, 1949. – 805 с.
 11. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2005. – 448 с.]
 12. Хардинг Д. Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки / Дэвид Хардинг, Сэм Роувит; [пер. с англ. Петкевич А. Г.]. – Минск: Гревцов Паблицер, 2007. – 256 с.

РЕЗЮМЕ

Скопенко Наталья, Михайленко Ольга

Основные аспекты экономического анализа интеграционных процессов

Определены основные аспекты и цели экономического анализа интеграционных процессов. Предложены классификации интеграционных процессов и факторов, которые обосновывают целесообразность и эффективность интеграции хозяйствующих субъектов. Определена взаимозависимость этапов жизненного цикла интеграции бизнеса и целей экономического анализа.

RESUME

Skopenko Natalia, Mykhailenko Olga

Basic aspects of economic analysis of integration processes

Basic aspects and aims of economic analysis of integration processes are defined. The classifications of integration processes and factors that justify the reasonability and efficiency of managing subjects' integration are offered. Interdependence of life cycle stages of business integration with aims of economic analysis is specified.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

Запропоновано економіко-математичну методикою оцінки інвестиційної привабливості рекреаційних територій. Визначено основні завдання, які можливо розв'язати з використанням інструментарію цієї методикою. Обґрунтовано спосіб ранжування рекреаційних територій за їх інвестиційною привабливістю завдяки використанню інструментарію теорії нечітких множин.

Ключові слова: рекреаційні території, рекреаційні інвестиції, вагові коефіцієнти, ризики інвестування, інвестиційна привабливість, нечітка логіка, теорія нечітких множин, функції належності нечітких множин.

У ст. 6 Закону України «Про туризм» передбачено, що держава проголошує туризм одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності. Завдання, яке постало перед галуззю, полягає у становленні її як високорентабельної у економіці України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії, створення нових робочих місць. Визначення цього пріоритетного напрямку державної політики передбачає, у свою чергу, розробку методологічних механізмів впровадження її в дію, що викликає необхідність стратегічного планування надходження інвестицій у рекреаційний сектор економіки і їх нормативного регулювання. Одним з інструментів формування інвестиційної стратегії розвитку рекреаційного господарства може виступати визначення інвестиційного потенціалу рекреаційних територій та їх ранжування за певними ознаками для зменшення ризиковості інвестування та створення об'єктивної інформаційної бази для потенційного управлінця (інвестора).

Питаннями стратегічного планування рекреаційного комплексу України займалися ряд науковців, серед яких Борушак М. А., Гулич О. І., Гринів Л. С., Герасимчук Н. М., Копач М. В., Кузик С. П., Кравців В. С., Туріянська М. М., Цюхла М. Ю., та ряд інших. Такі дослідники, як Кравців В. С., Гринів Л. С., Копач М. В. та Кузик С. П. окреслили науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери [9]. Гулич О. І., Гринів Л. С. та Герасимчук Н. М. розробили методикою формування стратегій соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і туристичних центрів [8]. Математичні методи дослідження рекреаційної сфери використовували у своїх працях Грицюк М. Ю., Головчан А. І., Гнатюк Т. М., Крачковський В. В., Крушинська А. В., Максимів Л. І., Шевченко Г. М. та багато інших. Зокрема Грицюк М. Ю., та Максимів Л. І. запропонували методикою визначення комплексного показника ризику стану господарської діяльності туристичного об'єкта з використанням теорії нечітких множин [3]. Гнатюк Т. М. розробив механізм управління інвестиційною діяльністю підприємств туристичної сфери [2]. Шевченко Г. М. дослідила організаційно-економічний механізм формування і використання природно-рекреаційного потенціалу території [12]. Однак, на сьогодні залишається недостатньо вивченою методикою комплексної оцінки інвестиційної

привабливості рекреаційних територій, зокрема з використанням методологічного інструментарію теорії нечітких множин.

Наявність різного роду обмежень та ризиків при плануванні розвитку рекреаційного господарства загалом та рекреаційних територій зокрема спричиняє виникнення середовища невизначеності для управління. Залучення додаткових ресурсів (матеріальних, фінансових) у рекреаційні території вимагає їх вивчення на предмет рекреаційної цінності, інфраструктурної освоєності, інвестиційної привабливості тощо. Іншими словами управлінець повинен володіти необхідним інструментарієм комплексного аналізу для ефективного управління та вивчення можливостей інвестиційного освоєння. Подібний інструментарій може бути створений, зокрема, через математичне моделювання інвестиційної привабливості рекреаційних територій і визначить рівень їх конкурентноспроможності на ринку рекреаційних інвестицій. Така модель має дати відповіді потенційному управлінцю (інвестору) на такі питання:

- які фактори найбільшою (найменшою) мірою впливають на ризикованість інвестицій на певній рекреаційній території;
- на якій рекреаційній території (територіях) із множини досліджуваних можливо якнайточніше визначити ступінь ризику інвестування;
- який середній показник ризику інвестування на певній території (порівняно з іншими), з огляду на фактори, які досліджуються;
- які рекреаційні території є найбільш, а які найменш сприятливими для інвестиційного освоєння із сукупності альтернатив.

Відповідь на ці питання може надати математична формалізація оцінки інвестиційної привабливості рекреаційних територій, яка реалізовується поетапно.

I Etan. Відбирається для аналізу певна сукупність рекреаційних територій R_i ($i = \overline{1, m}$), які становлять інтерес для інвестора або які є об'єктом управління та факторів оцінки цих територій F_j ; ($j = \overline{1, n}$).

II Etan. За допомогою методу вагових коефіцієнтів (оцінювання) різноякісні фактори оцінки територій приводимо у стандартизовану форму за правилом:

$$k_{ij} = \frac{F_{ij}}{\sum_{i=1}^n F_{ij}}; \quad (1)$$

де k_{ij} – стандартизований ваговий коефіцієнт j – го фактора оцінки для i – і території;

F_{ij} – частка i – і території за j – м показником у сукупності територіальних показників у натуральних величинах (грн., люд., шт., км. тощо);

$$S = \sum_{i=1}^n F_{ij} \quad \text{– сума територіальних показників}$$

j – го фактора оцінки у натуральних величинах.
При цьому сума вагових коефіцієнтів для кожного критерію оцінки всіх територій дорівнює одиниці, тобто

$$\sum_{n=1}^n k_j = 1$$

III *Етап*. Будуємо матрицю вагових коефіцієнтів розмірністю $m \times n$, де n – кількість територій, що досліджуються, m – кількість факторів (критеріїв) оцінки. Її схематичний вигляд наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Вигляд матриці вагових коефіцієнтів оцінки рекреаційних територій за заданими критеріями

	F₁	F₂	F₃	F_j
R₁	k_{11}	k_{12}	k_{13}	...	k_{1j}
R₂	k_{21}	k_{22}	k_{23}	...	k_{2j}
....
R_i	k_{i1}	k_{i2}	k_{i3}	k_{ij}

IV *Етап*. Визначаємо найбільш і найменш вагомі фактори, які впливають на рівень інвестиційної привабливості територій шляхом максимізації та мінімізації вагових коефіцієнтів кожного рядка матриці. Символьне значення цього алгоритму може бути подане у вигляді формул:

$$c_i = \max_j k_{ij};$$

$$b_i = \min_j k_{ij};$$

де c_i та b_i – відповідно максимальне та мінімальне значення в рядку i .

V *Етап*. Визначаємо рекреаційні території, де з найбільшою вірогідністю можливо встановити ступінь інтегрального ризику інвестування. Цей показник буде найбільш цінний, перш за все, для інвестора, який, визначаючи премію за ризик інвестування, враховує такі ж фактори ризику, що і при аналізі альтернативних територій. Знаходження середнього арифметичного із сукупності вагових коефіцієнтів конкретної території дає часткову відповідь на це питання, оскільки у випадку значної різниці між найменшим і найбільшим коефіцієнтом усереднене його значення не дає чіткої картини ступеня ризикованості інвестицій на певній території. У такому випадку доцільніше застосувати

відому у статистиці формулу визначення середньоквадратичного відхилення σ та коефіцієнта варіації v .

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (k_{ij} - \bar{k}_i)^2}{n}}; \quad (2)$$

$$v = \frac{\sigma}{\bar{k}_i} * 100\% \quad (3)$$

де \bar{k}_i – середнє арифметичне вагових коефіцієнтів i – і території;

n – кількість вагових коефіцієнтів i – і території.

VI *Етап*. Складаємо рейтинг інвестиційної привабливості досліджуваних рекреаційних територій шляхом сумування коефіцієнтів кожного рядка матриці і присвоєння рангу кожній території. Тобто:

$$S_i = \sum_{j=1}^n k_{ij} \rightarrow r_n; \quad (4)$$

Таким чином, таблиця характеристики виглядатиме наступним чином:

	F₁	F₂	F₃	F_j	max_j k_{ij}	min_j k_{ij}	k_{i cep}	v	sum_j k_{ij}	ранг
R₁	k_{11}	k_{12}	k_{13}	...	k_{1j}	c_{1j}	b_{1j}	k_{1jcep}	v_{1j}	S_1	r_1
R₂	k_{21}	k_{22}	k_{23}	...	k_{2j}	c_{2j}	b_{2j}	k_{2jcep}	v_{2j}	S_2	r_2
....
R_i	k_{i1}	k_{i2}	k_{i3}	k_{ij}	c_{ij}	b_{ij}	k_{ijcep}	v_{ij}	S_i	r_n

Таке ранжування інвестиційної привабливості рекреаційних територій можна універсалізувати, використовуючи методологію теорії нечіткої логіки. Нечітка логіка [4], запропонована Л. А. Заді ще в 1965 р., – початкова точка зору, що оперує неточними, не визначеними і навіть не повністю зрозумілими поняттями. Згідно з цією концепцією результати появи складних і критичних ситуацій здебільшого мають оцінюватися приблизно, а не точно.

VII *Етап*. Множину значень $S_1; S_2...S_i$ для зручності переводимо у діапазон значень від 0 до 1 так, що $S_i \min = 0$, а $S_i \max = 1$. Решта значень суми вагових коефіцієнтів знаходяться у межах від 0 до 1 ($S_i \in [0;1]$) і визначаються за правилом:

$$S_i [0;1] = \frac{S_i - S_i \min}{S_i \max - S_i \min}; \quad (5)$$

Далі вводимо лінгвістичні змінні $B = \{b_j, j = \overline{1, n}\}$, які

задаються на кількісній шкалі $[0;1]$ та набувають значень у вигляді слів і словосполучень звичайної мови. Лінгвістичні змінні та їх значення слугують для якісного словесного опису деякої кількісної величини. Будь-яка лінгвістична змінна і всі її значення пов'язані з конкретною кількісною шкалою.

З огляду на наше дослідження вводимо такі лінгвістичні змінні, як "інвестиційно найбільш привабливі території", "рівень привабливості вищий ніж середній", «рівень привабливості нижчий ніж середній», «інвестиційно найменш привабливі території» та нечіткі підмножини, які утворюють вичерпну кількість значень введених змінних, а також встановлюють однозначну відповідність між змінними. Введемо додатково, в межах діапазону числових значень термів, підмножини 100%-ї належності конкретної території відповідній лінгвістичній змінній (табл. 2.).

Таблиця 2. Відповідність назв лінгвістичних змінних їх значенням

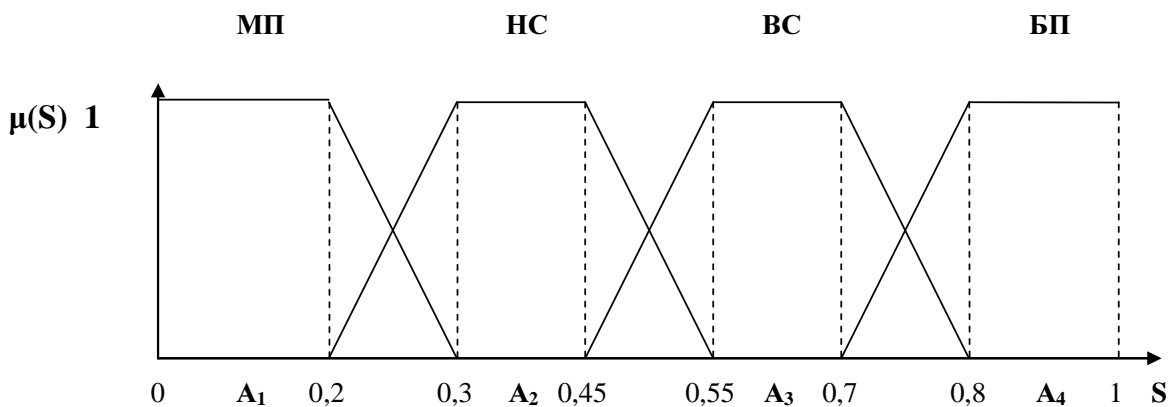
Значення лінгвістичної змінної В – рівень інвестиційної привабливості території		Скорочена лінгвістична оцінка термів	Діапазон числових значень термів	Підмножини 100% - ї належності
b_1	інвестиційно найменш привабливі території	МП	[0; 0,3]	$A_1 [0; 0,2]$
b_2	рівень привабливості нижчий ніж середній	НС	(0,2; 0,55)	$A_2 [0,3; 0,45]$
b_3	рівень привабливості вищий ніж середній	ВС	(0,45; 0,8)	$A_3 [0,55; 0,7]$
b_4	інвестиційно найбільш привабливі території	БП	(0,7; 1]	$A_4 [0,8; 1]$

Таким чином, території, які не входять у підмножини 100%-ї належності, стосуються однієї із сусідніх лінгвістичних терм з певним ступенем належності, який змінюється в діапазоні від 0 до 1. Функція належності $\mu(B)$ – функція, область визначення якої є носій S_i , а областю значень – одиничний відрізок [0, 1]. Чим більше значення функції $\mu(B)$, тим вище оцінюється ступінь належності елемента S_i до b_i . У випадку, якщо $S_i \in A_1; A_2; A_3; A_4$, то $\mu(S_i) = 1$.

VIII Етап. (Побудова функцій належності). Визначивши можливий діапазон змінювання параметрів $S_i, i = \overline{1, n}$, та вихідної змінної В, задаємо

вигляд функцій належності нечітких термів. Функція належності відображає елементи з множини S на множину чисел в інтервалі [0;1], які вказують ступінь належності кожного елемента до різних якісних термів. Для побудови функцій належності чотирьох нечітких термів вихідної змінної {БП, ВС, НС, МП} відобразимо діапазони зміни параметру $S_i, i = \overline{1, n}$, на єдину універсальну множину S . Задаються чотири нечіткі підмножини, функції належності яких показані на рис. 1.

Трапецієподібні функції належності всіх нечітких термів вихідної змінної, що показані на рис. 1,

Рис. 1. Нечітка змінна S_i із трапецієподібною функцією належності

отримають наступний аналітичний вигляд:

$$\mu^{МП}(S_i) = \begin{cases} 1, & 0 \leq S_i \leq 0,2; \\ \frac{S_i - 0,3}{0,2 - 0,3}, & 0,2 < S_i < 0,3. \end{cases}$$

$$\mu^{НС}(S_i) = \begin{cases} \frac{S_i - 0,2}{0,3 - 0,2}, & 0,2 < S_i < 0,3; \\ 1, & 0,3 \leq S_i \leq 0,45; \\ \frac{S_i - 0,55}{0,45 - 0,55}, & 0,45 < S_i < 0,55. \end{cases}$$

$$\mu^{ВС}(S_i) = \begin{cases} \frac{S_i - 0,45}{0,55 - 0,45}, & 0,45 < S_i < 0,55; \\ 1, & 0,55 \leq S_i \leq 0,7; \\ \frac{S_i - 0,8}{0,7 - 0,8}, & 0,7 < S_i < 0,8. \end{cases}$$

$$\mu^{БП}(S_i) = \begin{cases} \frac{S_i - 0,7}{0,8 - 0,7}, & 0,7 < S_i < 0,8; \\ 1, & 0,8 \leq S_i \leq 1. \end{cases}$$

Таким чином, озброївшись інструментарієм цієї методики, управлінець (інвестор), крім розв'язку поставлених вище задач, може також:

– визначити конкурентні переваги певної території

над рештою у випадку вибору її як пріоритетної для інвестиційного освоєння;

– здійснити ранжування територій не за всіма факторами, а вибірково за тими, які є вирішальними для розвитку конкретного виду рекреації;

– отримати «інвестиційний портрет території».

Слід також зазначити, що ця методика є універсальною і може використовуватися для будь-яких цілей, де вимагається характеристика певних територій за сукупністю ознак та їх ранжування.

Список літератури

1. Борушак, М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів [Текст] : монографія М. / Борушак. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
2. Гнатюк, Т. М. Розробка механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств. Автореф. дис. канд. екон. наук 08.06.01 / Гнатюк Т. М.; Технологічний університет Поділля. – Хмельницький, 2003.
3. Грицюк, М. Ю. Методика визначення комплексного показника ризику стану господарської діяльності туристичного об'єкта [Текст] / М. Ю. Грицюк, Л. І. Максимів // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип.21.1. – С.300-308.
4. Заде, Л. А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений [Текст] /

-
- Л. А. Заде. - М. : Изд-во "Мир", 1976. - 162 с.
5. Про внесення змін до Закону України "Про туризм" [Текст] : закон України ; Документ 1282-15, редакція від 18.11.2003 р.
 6. Про курорти [Текст] : закон України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 19 січня 2006 року № 3370-IV.
 7. Матвійчук, А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки [Текст] : монографія / А. В. Матвійчук. - К. : Центр навч. літ-ри, 2005. - 206 с.
 8. Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і курортних центрів [Текст] / О. І. Гулич, Л. С. Гринів, Н. М. Герасимчук / НАН України, ІРД – Львів. 2007. – 52 с.
 9. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери [Текст] / В.С. Кравців, Л.С. Гринів, М. В. Копач, С. П. Кузик. - Львів: НАН України. -ІРД НАН України.- 1999.-78 с.
 10. Туріяньська, М. М. Інвестиційні джерела [Текст] / М. М. Туріяньська. – Донецьк: Юго-Восток, 2004. –317 с.
 11. Цюхля С. Ю. Стратегія економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери : Автореф. дис. д-ра екон. наук 08.00.03 / Цюхля С. Ю. ; Донецький національний університет економіки й торгівлі ім. М.М. Туган-Барановського. - Донецьк – 2009. – 28 с.
 12. Шевченко, Г. М. Економіко-математична модель природно-рекреаційного потенціалу території [Текст] / Г. М. Шевченко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. - № 239 – Т.2. С. 304-310.

РЕЗЮМЕ

Славик Роман

Методологические аспекты анализа инвестиционной рекреационных территорий привлекательности

Предложена экономико-математическая методика оценки инвестиционной привлекательности рекреационных территорий. Определены основные задачи, которые можно решить с использованием инструментария данной методики. Обосновано способ ранжирования рекреационных территорий за их инвестиционной привлекательностью, используя инструментарий теории нечетких множеств.

RESUME

Slavik Roman

Methodological aspects of analysis of investment attractiveness of recreational areas

The economic-mathematical method of estimation of investment attractiveness of recreational areas is offered. The main tasks that may resolve with the use of tools of this method are determined. The way of ranking recreational areas for their investment attractiveness, using tools of fuzzy sets is substantiate.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2011 р.

Олександра СЛЕДЬкандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»**Євгенія ЗЕМЛЯКОВА**магістрант кафедри управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»**ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ТА ОХОРОНИ ПРАЦІ В РИНКОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ***Проаналізовано сутність та особливості методів розрахунку ефективності заходів для вдосконалення охорони праці. Розглянуто економічні та соціальні аспекти поліпшення умов праці в ринковій системі господарювання.***Ключові слова:** *аналіз, економічна ефективність, метод, охорона праці, оцінка, соціальна ефективність, технічна ефективність, умови праці.*

Охорона праці є одним з найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва у сучасних умовах. Проте нинішній рівень науково-технічного прогресу та соціально-економічні орієнтири розвитку сучасного суспільства досі не спроможні створити сприятливі умови для забезпечення добробуту людини, збереження її здоров'я. Особливо гостро ця проблема постає на промислових підприємствах, де зберігається переважно застаріла матеріально-технічна база виробництва при незадовільних обсягах фінансування заходів з охорони праці. Все це призводить до високого рівня травматизму і, як наслідок, до збільшення видатків підприємства та держави на виплати й компенсації потерпілим. Тому вкрай необхідним є вдосконалення системи охорони праці на підставі детального дослідження економічних та соціальних її аспектів.

Серед категорій, за допомогою яких прийнято характеризувати підприємство, звичайно виділяють економічні й технологічні показники. Однак вони займають провідне становище лише в тому випадку, якщо дотримано основну умову діяльності підприємства як суб'єкта господарювання – гарантується безпека виробничих процесів і трудової діяльності індивіда.

Питання, які стосуються визначення економічного та соціального значення поліпшення умов та охорони праці в ринковій системі господарювання, посідають значне місце в дослідженнях як вітчизняних, так й іноземних вчених гігієністів та економістів. Загалом гігієністами вивчаються шкідливі фактори, які впливають на здоров'я працівників, економістами – розробляються методики оцінки соціальної та економічної ефективності заходів щодо вдосконалення умов і охорони праці.

Дослідження економічних аспектів охорони праці та інших її характеристик були проведені такими вченими, як Богиня Д. П. та Грішнова О. А., Гандзюк М. П. [1], Зацарний В. В. [2], Геврик Є. О. [3], Керб Л. П. [4], Яремко З. М. [5], Гогіташвілі Г. Г. [6], Жидецький В. Ц. [7]. Для визначення збитків від професійних захворювань Пискуном І. П., Березовецьким А. П. напрацьовані відповідні методики.

Вивчення світового досвіду визначення економічної

та соціальної ефективності заходів щодо поліпшення умов та охорони праці є актуальним і має значення для вдосконалення чинних методик, оскільки, незважаючи на велику кількість робіт присвячених цій темі, окремі її аспекти недостатньо розроблені й висвітлені.

Мета статті – дослідження економічних та соціальних аспектів поліпшення умов та охорони праці в ринковій системі господарювання.

Управління охороною праці в умовах ринкової економіки повинно вирішувати соціальні та економічні завдання як на державному рівні, так й у межах окремого об'єкта господарювання. Співвідношення між цими завданнями у працезохоронних заходах визначають на основі компромісу між економічною доцільністю господарської діяльності та соціальною відповідальністю держави: можна так високо піднести рівень вимог до безпеки праці, що господарська діяльність буде економічно недоцільною, і навпаки – можна так низько його опустити, що діяльність державних органів буде соціально безвідповідальною [5, с. 32-33].

Соціально-економічну ефективність заходів щодо поліпшення умов та охорони праці визначають на трьох рівнях:

- макроекономічному (на рівні країни);
- мезоекономічному (на рівні окремої галузі, регіону);
- мікроекономічному (на рівні об'єднання підприємств, окремих підприємств, фірм).

Зупинимося на мікроекономічному рівні, оскільки незадовільний стан охорони праці на окремому підприємстві призводить до гальмування економічного та соціального прогресу країни загалом. Таким чином, визначення економічної ефективності заходів щодо охорони праці є одним з актуальних питань на рівні як держави, так і окремого підприємства, компанії.

Накопичений досвід у працезохоронній сфері свідчить про існування низки методичних підходів до економічної оцінки заходів щодо охорони праці. Найважливіші з них наведено на рис. 1.

Метод «АВД» виступає специфічним інструментом, що виявляє економічні наслідки й одночасно досить успішно пристосовується до виробничих робіт. Він зіставляє в грошовому виразі сукупні витрати в області



Рис. 1. Методи економічної оцінки заходів щодо охорони праці

охорони праці з доходами, у ролі яких виступає зниження витрат чи збитків плюс додатковий прибуток. Але цей метод не є ідеальним та має деякі обмеження. Аналіз витрат і доходів доцільно використовувати у тому випадку, коли розподіл вартості на витрати та доходи є чітким, а в області безпеки і гігієни праці виникають певні труднощі при розподілі грошової вартості, особливо в частині доходів.

Аналіз ефективності витрат («АЕВ») – це метод економічної оцінки заходів щодо охорони праці, який передбачає розрахунок балансу між грошовими витратами та результатами заходів.

Два вищеперерахованих методи найбільш успішно застосовуються при зіставленні кількох варіантів вирішення однієї і тієї самої задачі заради вибору оптимальнішого рішення.

Метод «АВЗ» виявляє масштаб проблеми в кількісному вираженні. Аналіз витрат, які пов'язані з виробничим травматизмом та захворюваністю працівників, пристосовується як до фінансових, так і до соціально-економічних витрат залежно від адресата, для якого проводиться розрахунок [4, с. 175-176].

Згідно з методиками оцінки результатів проведення заходів щодо поліпшення умов та охорони праці, розробленими ВЦНДІОП ВЦРПС [8] та ННДІОП України [9], запропоновано чотири групи показників:

- зміна стану умов і охорони праці;
- соціальні;
- соціально-економічні;
- економічні.

Перелік цих показників дозволяє майже всебічно оцінити ефективність заходів щодо вдосконалення умов і охорони праці, однак існують деякі труднощі в розмежуванні соціальних і соціально-економічних показників. Досвід нашої країни демонструє існування переліку схожих методик, з визначенням різних факторів, які на думку авторів першочергово впливають на стан охорони праці. Так проаналізувавши методики розрахунку показників для оцінки соціальної й економічної ефективності заходів з удосконалення умов та охорони праці, які запропоновані Гандзюком М. П., можна вважати доцільним використання зображеної на рис 2. У ній наявні три групи показників: економічні, технічні, соціальні.

Більш детальна характеристика складових частин наведеної вище методики запропонована в табл. 1.

Технічна ефективність передбачає аналіз змін стану умов праці на конкретному робочому місці, вимірюється звичайними фізичними одиницями за допомогою приладів [10, с. 41-43].

Соціально-економічна ефективність визначається для:

- вибору оптимального напрямку вдосконалення умов і охорони праці;

- встановлення впливу заходів з удосконалення умов праці на основні показники господарської діяльності підприємства;
- поліпшення соціально-психологічного клімату як в колективі, так і на підприємстві загалом;
- обґрунтування збільшення продуктивності праці за рахунок покращення умов праці;
- поліпшення естетичних показників.

У сфері охорони праці існує значна кількість підходів і методів оцінки економічної й соціальної ефективності заходів щодо покращення умов і охорони праці. Тому виникає питання, яку з методик обрати, чим повинні керуватися фахівці підприємств при виборі того або іншого підходу. Це питання, на які ще повинні дати відповіді вчені, всебічно вивчивши переваги й недоліки традиційних і нових методик. Головним правилом оцінки стану охорони праці на підприємстві залишається те, що всі види ефективності (економічна, технічна, соціальна тощо) повинні визначатися на всіх стадіях розробки й здійснення заходів щодо охорони праці: на стадії планування та після їхньої реалізації.

Список літератури

1. Гандзюк М. П. Основи охорони праці / М. П. Гандзюк, Є. П. Желібо, М. О. Халімовський. – К. : Каравела, 2003. – 408 с.
2. Зацарний В. В. Охорона праці: навчальний посібник для дистанційного навчання / В. В. Зацарний. – Київ: Університет «Україна», 2006. – 304 с.
3. Геврик Є. О. Охорона праці: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Є. О. Геврик. – К. : Ельга: Ніка-центр, 2003. – 280 с.
4. Керб Л. П. Основи охорони праці: навч. посібник / Л. П. Керб. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 216 с.
5. Охорона праці: навч. посіб. / З. М. Яремко, С. В. Тимошук, О. І. Третяк, Р. М. Ковтун за ред. проф. З. М. Яремка. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 69 с.
6. Гогіташвілі Г. Г. Основи охорони праці / Г. Г. Гогіташвілі, В. М. Лапін. – К. : Знання, 2008. – 302 с.
7. Жидецький В. Ц. Основи охорони праці: підруч. / В. Ц. Жидецький, В. С. Джигирей, О. В. Мельников. – 5-те вид., доп. – Львів: Афіша, 2000. – 350 с.
8. Методические рекомендации по комплексной оценке социально-экономической эффективности мероприятий по улучшению условий и охраны труда. – М. : ВЦНИИОТ ВЦСПС, 1985.
9. Методика визначення соціально-економічної ефективності заходів щодо поліпшення умов і охорони праці. – К. : Основа, 1999. – 96 с.
10. Дементий Л. В. Охрана труда в автоматизированном производстве. Правовые и организационные основы / Л. В. Дементий, А. Л. Юсина. – Краматорск: ДГМА, 2007. – 140 с.

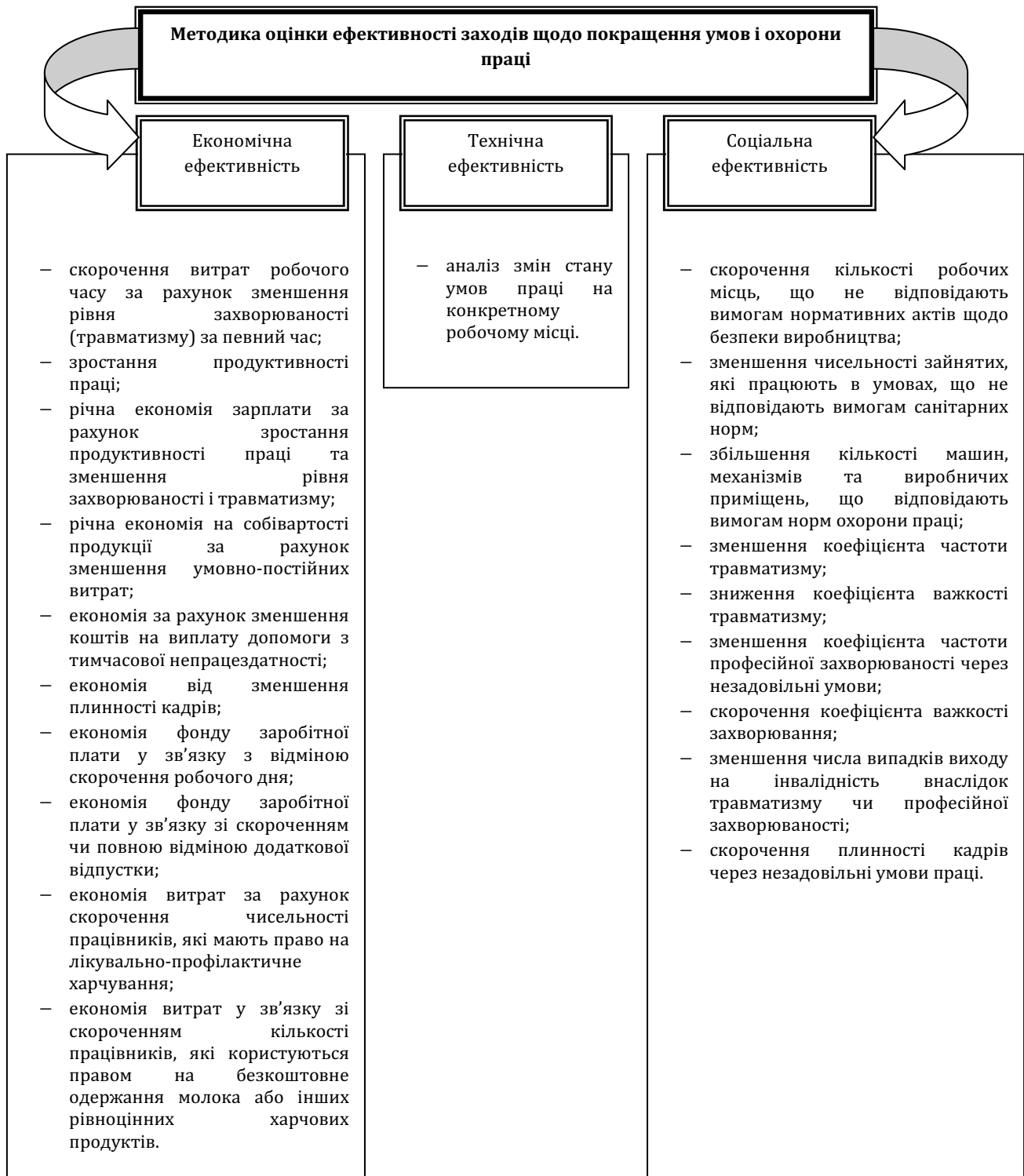


Рис. 2. Методика оцінки ефективності заходів щодо покращення умов і охорони праці

Таблиця 1. Складові методики оцінки ефективності заходів з удосконалення умов і охорони праці [1; 8; 9]

№ п/п	Назва показника	Формула	Розшифровка формули
1	2	3	4
1	Скорочення витрат робочого часу за рахунок зменшення рівня захворюваності (травматизму) за певний час (ΔD)	$\Delta D = \frac{D_1 - D_2}{100} \cdot \mathcal{C}_{обл}$	D_1, D_2 – кількість днів непрацездатності через хвороби чи травми, що припадають на 100 працюючих відповідно до і після проведення заходів; $\mathcal{C}_{обл}$ – річна середньооблікова чисельність працівників.
2	Зростання продуктивності праці (ΔW)	$\Delta W = \frac{\Delta D \cdot Z_e}{P_n}$	Z_e – вартість продукції, виробленої за зміну одним працівником; P_n – вартість річної товарної продукції підприємства.
3	Річна економія зарплати за рахунок зростання продуктивності праці та зменшення рівня захворюваності і травматизму (E_3)	$E_3 = \frac{\Delta W \cdot Z_p}{100} \cdot \mathcal{C}_{cp}$	Z_p – середньорічна заробітна плата одного працівника з відрахуванням на соцстрахування. \mathcal{C}_{cp} – середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу.
4	Річна економія на собівартості продукції за рахунок зменшення умовно-постійних витрат (E_c)	$E_c = \frac{Y \cdot \Delta D \cdot Z_e}{P_n}$	Y – умовно-постійні витрати у виробничій собівартості річного обсягу товарної продукції.
5	Економія за рахунок зменшення коштів на виплату допомоги з тимчасової непрацездатності ($E_{тн}$)	$E_{тн} = \Delta D \cdot P_d$	P_d – середньоденна сума допомоги з тимчасової непрацездатності.
6	Економія від зменшення плинності кадрів ($E_{пк}$)	$E_{пк} = (\mathcal{C}_{з1} - \mathcal{C}_{з2}) \cdot D_n \cdot Z_e$	$\mathcal{C}_{з1}, \mathcal{C}_{з2}$ – кількість працівників, що звільнилися за власним бажанням через несприятливі умови праці відповідно до і після запровадження комплексу праце-охоронних заходів; D_n – середня тривалість перерви в роботі звільненого при переході з одного підприємства на інше.
7	Економія фонду заробітної плати у зв'язку зі скороченням чи повною відміною додаткової відпустки ($E_{дв}$)	$E_{дв} = Z_d \cdot (\mathcal{C}_{дв}^1 \cdot D_e^1 - \mathcal{C}_{дв}^2 \cdot D_e^2)$	Z_d – середньоденна оплата роботи одного працівника; $\mathcal{C}_{дв}^1, \mathcal{C}_{дв}^2$ – чисельність працівників, які мають право на додаткову відпустку, відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці; D_e^1, D_e^2 – середня тривалість додаткової відпустки одного працівника, що має на це право, відповідно до і після запровадження заходів.
8	Економія фонду заробітної плати у зв'язку з відміною скорочення робочого дня ($E_{сд}$)	$E_{сд} = Z_e \cdot \Phi_d \cdot (\mathcal{C}_{сд}^1 \cdot d_1 - \mathcal{C}_{сд}^2 \cdot d_2)$	Z_e – середня оплата однієї години роботи працівника; Φ_d – кількість робочих днів (змін) на одного працівника за рік; $\mathcal{C}_{сд}^1, \mathcal{C}_{сд}^2$ – чисельність працівників, які мають право на скорочений робочий день, відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці; d_1, d_2 – кількість годин, на які скорочено робочий день через несприятливі умови праці, відповідно до і після запровадження заходів.

1	2	3	4
9	Економія витрат за рахунок скорочення чисельності працівників, які мають право на лікувально-профілактичне харчування ($E_{лпх}$)	$E_{лпх} = g_{лпх} \cdot (D_{лпх}^1 \cdot \varphi_{лпх}^1 - D_{лпх}^2 \cdot \varphi_{лпх}^2)$	$g_{лпх}$ – денна вартість лікувально-профілактичного харчування одного працівника; $D_{лпх}^1, D_{лпх}^2$ – кількість днів, в які надавалось лікувально-профілактичне харчування відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці; $\varphi_{лпх}^1, \varphi_{лпх}^2$ – чисельність працівників, які мають право на лікувально-профілактичне харчування, відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці.
10	Економія витрат у зв'язку зі скороченням кількості працівників, які користуються правом на безкоштовне одержання молока або інших рівноцінних харчових продуктів ($E_{хп}$)	$E_{хп} = g_{хп} \cdot \Phi_{\phi} \cdot (\varphi_{хп}^1 - \varphi_{хп}^2)$	$g_{хп}$ – денна вартість молока або інших рівноцінних харчових продуктів на одного працівника; $\varphi_{хп}^1, \varphi_{хп}^2$ – чисельність працівників, які користуються правом на безкоштовне одержання молока або інших рівноцінних харчових продуктів, відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці.
11	Скорочення кількості робочих місць, що не відповідають вимогам нормативних актів щодо безпеки виробництва (ΔK)	$\Delta K = \frac{K_1 - K_2}{K_3} \cdot 100\%$	K_1, K_2 – кількість робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм до і після проведення заходів; K_3 – загальна кількість робочих місць.
12	Зменшення чисельності зайнятих, які працюють в умовах, що не відповідають вимогам санітарних норм ($\Delta \varphi$)	$\Delta \varphi = \frac{\varphi_1 - \varphi_2}{\varphi_{обл}} \cdot 100\%$	φ_1, φ_2 – чисельності зайнятих, які працюють в умовах, що не відповідають санітарним нормам до і після впровадження заходу.
13	Збільшення кількості машин, механізмів (ΔM) та виробничих приміщень (ΔB), приведених до вимог норм охорони праці	$\Delta M = \frac{M_1 - M_2}{M} \cdot 100\%$ $\Delta B = \frac{B_1 - B_2}{B} \cdot 100\%$	M_1, M_2 – число машин і механізмів, що не відповідають нормативним вимогам до і після впровадження заходу; M – загальна кількість машин і механізмів; B_1, B_2 – кількість виробничих приміщень, які не відповідають нормативним вимогам до і після впровадження заходу; B – загальне число виробничих приміщень.
14	Зменшення коефіцієнта частоти травматизму ($\Delta K_{чт}$)	$\Delta K_{чт} = \frac{N_1 - N_2}{\varphi_{обл}} \cdot 1000$	N_1, N_2 – кількість випадків травматизму відповідно до і після впровадження заходу.
15	Зниження коефіцієнта важкості травматизму ($\Delta K_{мт}$)	$\Delta K_{мт} = \frac{D_{м1}}{N_1} - \frac{D_{м2}}{N_2}$	$D_{т1}, D_{т2}$ – кількість днів непрацездатності через травматизм відповідно до і після впровадження заходу.
16	Зменшення коефіцієнта частоти професійної захворюваності через незадовільні умови ($\Delta K_{чз}$)	$\Delta K_{чз} = \frac{3_1 - 3_2}{\varphi_{обл}} \cdot 100$	$3_1, 3_2$ – число випадків професійних захворювань відповідно до і після впровадження заходу.
17	Скорочення коефіцієнта тяжкості захворювання ($\Delta K_{мз}$)	$\Delta K_{мз} = \frac{D_{з1}}{3_1} - \frac{D_{з2}}{3_2}$	$D_{з1}, D_{з2}$ – кількість днів тимчасової непрацездатності через хвороби відповідно до і після вжиття заходу.

1	2	3	4
18	Зменшення числа випадків виходу на інвалідність внаслідок травматизму чи професійної захворюваності ($\Delta\mathcal{C}_i$)	$\Delta\mathcal{C}_i = \frac{\mathcal{C}_{i1} - \mathcal{C}_{i2}}{\mathcal{C}_{обл}}$	$\mathcal{C}_{i1}, \mathcal{C}_{i2}$ – чисельність працівників, що стали інвалідами до і після проведення заходу.
19	Скорочення плинності кадрів через незадовільні умови праці ($\Delta\mathcal{C}_n$)	$\Delta\mathcal{C}_n = \frac{\mathcal{C}_{n1} - \mathcal{C}_{n2}}{\mathcal{C}_{обл}}$	$\mathcal{C}_{n1}, \mathcal{C}_{n2}$ – кількість працівників, що звільнилися за власним бажанням через незадовільні умови праці відповідно до і після вжиття заходу.

РЕЗЮМЕ

Следь Александра, Землякова Евгения

Экономические и социальные аспекты улучшения условий и охраны труда в рыночной системе хозяйствования

Проанализированы сущность и особенности методов расчета эффективности мероприятий по совершенствованию охраны труда. Рассмотрены экономические и социальные аспекты улучшения условий труда в рыночной системе хозяйствования.

RESUME

Sled` Olexandra, Zemliakova Yevgenia

Economic and social aspects of improving of conditions and safety in a market economic system

The nature and characteristics of methods for calculating the effectiveness of measures to improve safety are analyzed. Economic and social aspects of improving working conditions in a market economic system are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Володимир СОКОЛЕНКО

кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Оксана КОРЕЦЬКА

старший викладач кафедри менеджменту,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглядаються основні види економічних ризиків, які виникають на підприємствах харчової промисловості з урахуванням сучасних економічних умов господарювання і специфіки галузі. Здійснено оцінку ймовірності виникнення економічних ризиків і серйозність їх наслідків. Проаналізовано силу впливу потенційних видів економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: ризик, економічні ризики, конкурентоспроможність підприємства, ймовірність, оцінка, вплив.

Сучасний стан ринку характеризується постійними змінами у зовнішньому середовищі, мінливістю купівельного попиту, наявністю великої кількості підприємств різних форм власності, підвищенням невизначеності та ризику. Отже підприємству необхідно постійно відслідковувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в його конкурентному середовищі з метою збереження конкурентних позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг.

Складні процеси, які відбуваються в економіці України, вимагають поглиблення знань з теоретичних і практичних питань щодо управління ризиком господарської діяльності для досягнення і підтримки високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети ризик необхідно оцінювати, раціонально урахувати і навчитися їм ефективно управляти.

Фундаментальні теоретичні, методологічні і практичні аспекти управління ризиками знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних і закордонних учених, зокрема, А. Т. Альгіна, І. Т. Балабанова, В. В. Вітлінського, В. В. Глуценка, В. М. Гранатурова, Л. І. Донця, Г. Б. Клейнера, В. А. Москвина, С. М. Ілляшенка, В. В. Черкасова, Г. В. Чернової, М. В. Хохлова, О. С. Шапкина, О. Л. Устенка, О. І. Ястремського, Д. А. Штефаніча та інших.

Питання розвитку конкурентоспроможності стали предметом наукового зацікавлення для іноземних та вітчизняних дослідників, таких, як: І. Ансофф, Г. Л. Азоєва, Б. Губський, С. М. Клименко, А. І. Кредісова, Ю. Б. Іванов, Г. М. Скудар, М. Портер, Р. А. Фатхутдинов та інших. Але у цих роботах не був достатньо висвітлений вплив економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості в Україні.

Адже й досі існують певні термінологічні розбіжності в трактуванні сутності економічного ризику, недостатньо досліджені методичні підходи до визначення впливу економічного ризику на конкурентоспроможність підприємства, відсутня система оцінки можливих втрат підприємства від впливу на його діяльність економічних ризиків, й досі не розроблена ефективна комплексна система оцінки та

управління економічними ризиками підприємств, поза увагою залишилися практичні аспекти управління економічним ризиком із урахуванням галузевої специфіки.

Тому, проаналізувавши наявні наукові праці, які стосуються аналізу, оцінки та врахування впливу економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості, ми робимо висновок, що існує потреба більш ретельно дослідити види економічного ризику, який з'являється у процесі діяльності підприємств харчової промисловості, з урахуванням сучасних економічних умов і специфіки галузі.

Теоретична та практична важливість поставлених питань обумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті полягає у визначенні основних видів економічних ризиків, які виникають на підприємствах харчової промисловості, прогнозування ймовірності виникнення і серйозності їх наслідків, що дозволить оцінити вплив економічних ризиків на конкурентоспроможність, з урахуванням специфіки харчової галузі.

Відповідно до поставленої мети визначено та вирішено основні завдання дослідження:

- встановити основні види економічних ризиків, які виникають на підприємствах харчової промисловості;
- провести оцінку ймовірності виникнення ризиків і серйозності їх наслідків для цих підприємств;
- окреслити вплив економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості.

Харчова є однією з галузей української промисловості, яка розвивається найбільш швидкими темпами. На сьогодні її продукція складає близько 15 % всієї продукції, яка виробляється на території України. Харчова промисловість - одна з провідних структуроформуючих галузей не лише агропромислового й промислового комплексів, а й усього народного господарства України.

Останнім часом розвиток харчової промисловості в

Україні характеризується різким зниженням технологічного рівня виробництва, спрацюванням знарядь праці, скороченням обсягів і асортименту продукції, погіршенням її якості, згасанням інвестиційного та інноваційного процесів, витісненням вітчизняних харчових продуктів із внутрішнього й зовнішнього ринків продовольчих товарів, зменшенням обсягів надходження до бюджету та валютних надходжень у країну від експортних операцій галузі тощо.

Тому основними задачами підприємств з позиції конкурентоспроможності є оновлення основних фондів, збільшення виробничих потужностей, підвищення якості продукції, постійне оновлення асортименту, збільшення номенклатури продукції, розширення цільових ринків.

Серед ризиків, що впливають на конкурентоспроможність харчового підприємства, можливо виділити за сферою виникнення їх дві групи: зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх ризиків зараховують:

1. Політичний ризик - обумовлений зміною політичної ситуації, що впливає на підприємницьку діяльність (закриття кордонів, заборона на вивезення товарів в інші країни, військові дії на території країни, зміни суспільно-політичного клімату в країні й регіоні, а також перспектив розвитку та ін.).
2. Законодавчий ризик пов'язаний із можливістю різкої зміни різних законодавчих актів, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства.
3. Кліматичний ризик характеризує ймовірність фінансових втрат у результаті вимерзання, заморозку, граду, зливи, бурі, урагану, посухи, повені, селю, пожежі та інших природно-кліматичних подій, які можуть негативно позначитися на підприємствах харчової промисловості чи на підприємствах, які постачають сировину для галузі.

До внутрішніх ризиків відносять:

1. Виробничий ризик характеризує ймовірність фінансових втрат у результаті невиконання підприємством своїх планів і зобов'язань з виробництва продукції, товарів, послуг, порушення технології й спрацювання устаткування, а також неадекватного використання нової техніки і технологій, основних і оборотних фондів, сировини, робочого часу.
2. Маркетинговий ризик характеризує ймовірність фінансових втрат, які можуть настати у зв'язку з мінливістю умов ринку (попит, пропозиція, ціни), у яких здійснюється фінансово-господарська діяльність.
3. Комерційний ризик представляє собою небезпеку втрат у процесі фінансово-господарської діяльності. Це ризики, пов'язані з перевезенням вантажів будь-яким транспортом, ризики, пов'язані зі збитками через затримки платежів, відмови від платежу, непостачанням товару, ризики, пов'язані зі збитком внаслідок витоку комерційної інформації, (зняття захистів із програм, крадіжки й несанкціонований доступ до баз даних, витік «ноу-хау»),
4. Фінансовий ризик залежить від імовірності втрат фінансових ресурсів, буває двох видів: пов'язаний з купівельною спроможністю грошей та з вкладенням капіталу (інвестиційний).
5. Підприємницький ризик – це ризик, пов'язаний із втратами внаслідок неефективної організації ведення справ, некоректного підбору співробітників, зловживання службовим становищем або їхньої

недостатньої компетентності для виконання поставлених завдань.

Оцінити потенційні ризики для підприємства харчової промисловості можливо шляхом залучення експертів для оцінки ймовірності виникнення ризику і значущості ризику (серйозність наслідків), що дозволить оцінити вплив економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості (табл. 1).

Для агрегації думок експертів приймається середньоарифметичне, що обчислюється за наступним співвідношенням: мінімальна і максимальна оцінки експертів відкидаються, ті, що залишилися, складаються, отримана сума ділиться на кількість експертних думок.

Загальна оцінка умовної ймовірності виникнення та оцінка рівня втрат підприємств харчової промисловості під впливом економічних ризику наведена у табл. 2.

Таким чином, на основі таблиці 2 встановлено, що найбільший вплив серед внутрішніх ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості чинить фінансовий, який може призвести до критичних втрат. Маркетинговий та виробничий ризики мають високий рівень виникнення і високий рівень втрат, і, як наслідок, високий вплив на конкурентоспроможність підприємства. Підприємницький ризик при середній ймовірності виникнення може спричинити середні втрати. Серед зовнішніх ризиків високий рівень ймовірності і істотні втрати несе у собі кліматичний ризик. Законодавчий ризик при мінімальній ймовірності може привести до істотних втрат. Загальний вплив визначених видів економічного ризику конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості оцінюється як середній.

Ризик є невід'ємною частиною підприємницької діяльності, у зв'язку з цим він робить значний вплив на конкурентоспроможність підприємства, виступаючи його складовою частиною. Визначаючи основні види економічного ризику та аналізуючи силу впливу економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємств харчової галузі, слід обрати концептуальні підходи до управління окремими видами ризику на підприємствах та розробити комплексну систему управління економічними ризиками харчових підприємств, з метою утримання і підвищення рівня конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 528с.
2. Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия / А. А. Бурдина // Экономический анализ: теория и практика. – М.: Финансы и кредит. – 2006. – №2 (59.) – С. 7-20.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480с.
4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова / Восточноукр. нац. ун-т. - Луганск, 2000. – 315 с.
5. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения и пути снижения : учебное пособие / В. М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 1999. – 112 с.
6. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навчальний посібник / Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
7. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Колл. авторов. – Харьков: Изд-во

Таблиця 1. Оцінка потенційних ризиків підприємств харчової промисловості

Групи господарського ризику	Вид ризиків у групі	Імовірність виникнення	Імовірнісна оцінка рівня втрат
Зовнішні ризики			
Політичний ризик	Державна заборона	0,21	0,45
Законодавчий ризик	Вихід нових законодавчих актів, зміна вже чинних законодавчих актів	0,2	0,5
Кліматичний ризик	Природно-кліматичні явища (посуха, повень, град, зливи, вимерзання)	0,74	0,65
Виробничий ризик	Невідповідність термінів випуску продукції запланованим	0,66	0,6
	Зниження (недостатність) кількості випуску продукції	0,43	0,6
	Перевищення ліміту готової продукції на складі	0,41	0,4
	Збільшення кількості виробничого та експедиційного браку	0,56	0,6
	Погіршення якості продукції	0,65	0,7
	Ресурсний ризик	0,45	0,65
	Збільшення витрат на виробництво	0,38	0,6
	Додаткові витрати на розробку товару та уточнюючі дослідження	0,38	0,4
	Збільшення цін на готову продукцію унаслідок зростання витрат	0,60	0,5
Маркетинговий ризик	Необґрунтоване збільшення цін на готову продукцію	0,50	0,6
	Незадоволений попит	0,21	0,4
	Втрата потенційних споживачів	0,47	0,8
	Невідповідність товару основним конкурентним потребам ринку	0,59	0,6
	Втрата ринкових позицій	0,56	0,7
	Невдала рекламна компанія	0,45	0,35
	Порушення сприятливих термінів виходу на ринок	0,63	0,6
Комерційний ризик	Зростання закупівельної ціни товару	0,45	0,45
	Втрата товару	0,35	0,5
	Зростання витрат обігу як наслідок виплат штрафів, мита та ін.	0,4	0,45
Фінансовий ризик	Недоотримання очікуваного прибутку (інфляційний ризик)	0,69	0,94
	Валютний ризик	0,75	0,49
	Банкрутство підприємства	0,34	1,0
Підприємницький ризик	Хибні управлінські рішення	0,50	0,4
	Некоректний підбір співробітників	0,24	0,32

ХНЗУ, 2004. – 256 с.

8. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась і інші. – К. : КНЕУ, 2006. - 527 с.
9. Скопенко Н. С. Інтегральна оцінка ризику та обґрунтування основних напрямів ризик-менеджменту в управлінні господарською діяльністю підприємства / Н. С. Скопенко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: Наука і образование, 2005. – Випуск 210, Т. 1. – С. 72–85.
10. Устенко О. Л. Предпринимательские риски: основы, теория, методология оценки и управление / О. Л. Устенко. – К. : "Всеуито", 1996. – 146 с.

Таблиця 2. Оцінка впливу економічних ризиків на конкурентоспроможність підприємства харчової промисловості

Імовірнісна оцінка рівня втрат	Умовна ймовірність виникнення						
	Оцінка впливу	Мінімальний рівень [0-0,1]	Малий рівень [0,11-0,3]	Середній рівень [0,31-0,4]	Високий рівень [0,41-0,6]	Максимальний рівень [0,61-0,8]	Критичний рівень [0,81-1]
Незначні втрати [0-0,1]							
Малі втрати [0,11-0,3]							
Середні втрати [0,31-0,4]			Політичний ризик [0,21-0,45]	Підприємницький ризик [0,37-0,36]			
Високі втрати [0,41-0,6]				Комерційний ризик [0,4-0,46]	Виробничий ризик [0,5-0,56]; Маркетинговий ризик [0,57-0,58]		
Максимальні втрати [0,61-0,8]			Законодавчий ризик [0,2-0,75]			Кліматичний ризик [0,74-0,65]	
Критичні втрати [0,81-1]					Фінансовий ризик [0,59-0,81]		

РЕЗЮМЕ

Соколенко Владимир, Корецкая Оксана

Влияние экономических рисков на конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности

В статье рассмотрены основные виды экономических рисков, которые возникают на предприятиях пищевой промышленности с учетом современных экономических условий ведения хозяйствования и специфики отрасли. Проведена оценка вероятности возникновения экономических рисков и величина их последствий. Проанализирована сила влияния потенциальных видов экономических рисков на конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности.

RESUME

Sokolenko Volodymyr, Korets'ka Oksana

Influence of economic risks on competitive ability of food industry enterprises

In the article there are considered the main types of economic risks which arise on food industry enterprises considering modern economic environment of management and branch specificity. The possibility of economic risks uprise and significance of their consequences is estimated. Influence of potential economic risks on competitive ability of food industry enterprises is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2011 р.

Тетяна СОШЕНКОмагістр кафедри економічної кібернетики
Херсонський національний технічний університет**Юлія МУХА**магістр кафедри економічної кібернетики
Херсонський національний технічний університет**Галина РАЙКО**кандидат технічних наук
доцент кафедри економічної кібернетики
Херсонський національний технічний університет

АНАЛІЗ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ГРОШОВОЇ МАСИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті аналізується склад та структура грошової маси в обігу, грошові агрегати та їх структуризація за ступенем ліквідності, проводиться розрахунок коефіцієнта монетизації.

Ключові слова: грошова маса, грошові агрегати, коефіцієнт монетизації ВВП.

Формування ефективної грошово-кредитної політики зумовлює необхідність детального розгляду питань збалансованості попиту та пропозиції грошової маси з реальними заходами щодо забезпечення фінансової стабілізації та стимулювання економічного зростання.

Показник грошової маси має велике значення для економічної стабільності в країні, оскільки саме гроші опосередковують оборот валового внутрішнього продукту. Виконання останніми своїх функцій сприяє більш повному використанню виробничих потужностей та трудових ресурсів. У разі нестабільності грошової системи можна спостерігати інфляційні процеси в економіці, що, у свою чергу, призводить до уповільнення економічного розвитку і стає причиною негативних коливань рівня виробництва та зайнятості, зростання цін та зменшення купівельної спроможності грошової одиниці, зниження доходів населення. Порушення взаємозв'язку між грошовою системою та виробництвом, обміном, розподілом і споживанням неодмінно призводить до виникнення протиріч в економічному житті. Одночасно чутливість і вразливість грошового ринку можна використати в позитивному напрямі, зокрема, для впливу та регулювання окремих макроекономічних показників і економіки в цілому.

Фахівці завжди звертали значну увагу на дослідження грошей як економічної категорії, удосконалюючи теорію в ході тривалих дискусій. Слід зазначити, що теоретичним та методологічним аспектам дослідження сутності грошей, грошової маси та грошово-кредитної політики було присвячено чимало наукових праць. Значний внесок зробили такі відомі вчені, як Е.Дж. Долам, Дж. М. Кейнс, К. Д. Кембелл, Д. Патінкін, П. Самуельсон, Д. Фішер, М. Фрідмен, Л. Харріс та інші зарубіжні науковці.

Також дослідженнями у сфері теорії грошей, теорії та практики грошово-кредитної політики, використання інструментів грошово-кредитної політики у ринкових перетвореннях займалися низка українських дослідників, серед яких О. Василюк, А. Гальчинський,

В. Геєць, Н. Костіна, В. Лагутіна, В. Лисицький, А. Мороз, А. Пересада, М. Пуховкіна, М. Савлук, А. Чухно, А. Шустікова, В. Ющенко та інші.

Метою статті та завданням є аналіз різноаспектності визначення економічної категорії «грошова маса», факторів, що впливають на її формування, окреслення кола проблем щодо її дослідження та регулювання.

У сучасних умовах стрімкого та невизначеного розвитку ринкового середовища зростає значення поглибленого вивчення грошової маси як економічної категорії. Грошова маса – це сукупність купівельних, платіжних та накопичувальних засобів, що обслуговує економічні зв'язки та належить фізичним та юридичним особам, а також державі. Це важливий кількісний показник руху грошей. Для аналізу зміни руху грошей на певну дату за певний період використовують поняття грошових агрегатів [1, с. 471].

Для визначення грошової маси держави використовують різну кількість агрегатів (наприклад, США – 4, Франція – 2). У Росії та Україні для розрахунку сукупної грошової маси використовують агрегати М0, М1, М2 і М3.

Агрегат М0 відображає масу готівки, що перебуває поза банками, тобто на руках у фізичних осіб і в касах юридичних осіб. Готівка в касах банків сюди не належить.

Агрегат М1 містить гроші в агрегаті М0 + вклади в банках, що можуть бути використані власниками негайно, без попередження банків, тобто запаси коштів на поточних рахунках та на ощадних рахунках до запитання.

Агрегат М2 - це гроші в агрегаті М1 + кошти на всіх видах строкових рахунків, кошти на рахунках капітальних вкладів та інших спеціальних рахунках.

Агрегат М3 охоплює гроші в агрегаті М2 + кошти на вкладах за трастовими операціями банків.

Між агрегатами необхідна рівновага, в іншому випадку відбувається порушення грошового обігу. Треба зазначити, що рівновага утримується, коли $M2 > M1$ (вона закріплюється при $M2 + M3 > M1$). У такому випадку грошовий капітал переходить з готівкового

обігу в безготівковий. При порушенні цього співвідношення між агрегатами в грошовому обігу починаються ускладнення: недостатність грошових знаків, зростання цін тощо [2, с. 368].

Проаналізуємо структуру грошової маси та її динаміку за період з 2005 р. по серпень 2011 р. (табл. 1) [4, с. 31].

Таблиця 1. Структура грошової маси України

Період	М3						
	усього	М2					М3-М2
		усього	М1		М2-М1		
			усього	М0		М1-М0	
Залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.							
2005	194071	193145	98576	60231	38341	94573	925
2006	261063	259413	123276	74984	48292	136138	1650
2007	396156	391273	181665	111119	70546	209608	4884
2008	515727	512527	225127	154759	70369	287400	3200
2010	597872	596841	289894	182990	106904	306947	1031
2011							
січень	601165	599382	286653	176238	110415	312729	1786
лютий	605185	603097	286706	177560	109146	316390	2089
березень	621380	618731	286917	179528	117389	321814	2650
квітень	638444	635427	305058	185199	119859	330369	3016
травень	636234	632784	300628	184683	115944	332156	3450
червень	652400	648990	309582	187702	121880	339408	3410
липень	657005	653205	311650	194030	117620	341554	3801
серпень	664373	661011	311102	193977	117124	349909	3362

Привертає увагу надто високе значення показника МØ. Це негативно характеризує структуру грошової маси і стан грошового обороту держави. Чим менша частка МØ у загальній грошовій масі, тим ефективнішою та розвиненішою вважають національну грошову систему. Найвагомими причинами збільшення частки готівки в обігу є намагання багатьох суб'єктів господарювання здійснювати розрахунки готівкою з метою уникнення податків, низький рівень довіри юридичних та фізичних осіб до комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ. Збільшення

готівки в загальній грошовій масі ускладнює стан із розрахунками в народному господарстві, зменшує грошові надходження на розрахункові рахунки підприємств, знижує ліквідність і послаблює кредитний потенціал комерційних банків (рис. 1).

Збільшення агрегату МØ у 2008 р. на 39,27 % порівняно з 2007 р. свідчить про вплив депозитів з рахунків банків. Таке зростання агрегату МØ не є свідченням покращення ситуації, а є тимчасовою реакцією населення, яка відобразилася через зняття грошових накопичень з депозитів.

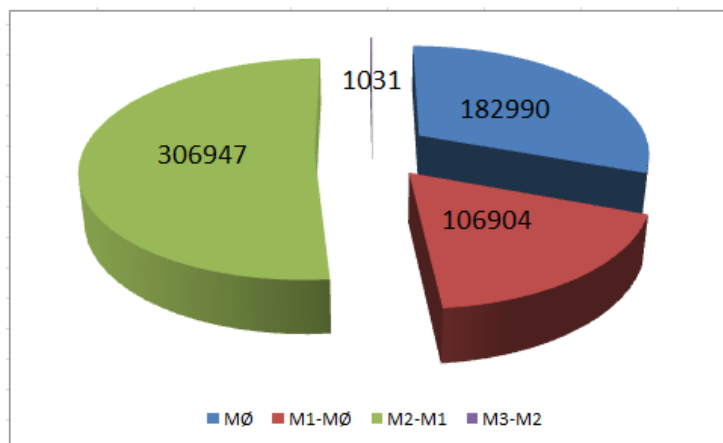


Рис. 1. Питова вага грошових агрегатів у 2010 р.

Згідно з даними НБУ, грошовий агрегат М3 на кінець серпня 2011 р. збільшиться до 664,4 млрд. грн., а темп його приросту склав 19,5% у річному вираженні порівняно з 657 млрд. грн. і 19,3% на кінець липня 2011 року (рис. 2). Спостерігається уповільнення темпу приросту М3 після лютого 2011 р.

Значення коефіцієнта монетизації ВВП є основним індикатором зусиль держави та Національного банку України щодо забезпечення контролю за грошовою масою, недопущення безконтрольного зростання грошового обігу в умовах недостатності товарної

пропозиції. Монетизація економіки при раціональному підході до її проведення сприяє ефективному поповненню каналів грошового обігу необхідними грошовими (платіжними) засобами та створює основу для заощаджень (накопичень) населення.

Рівень монетизації або коефіцієнт насиченості економіки грошима розраховують як відношення грошової маси в обігу до рівня виробництва у поточних цінах, що приблизно дорівнює номінальному ВВП (табл. 2).

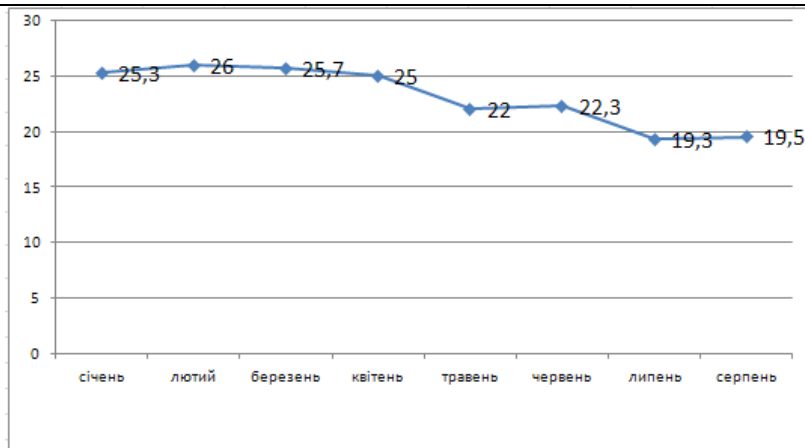


Рис. 2. Зміна грошового агрегату М3 у річному обчисленні за 8 місяців 2011 р.

Таблиця 2. Динаміка рівня монетизації економіки з 2005 по серпень 2011р.

Рік	Агрегат М3, млн. грн.	Номинальний ВВП, млн. грн.	Темп зростання номінального ВВП, %	Темп зростання агрегату М3, %	Рівень монетизації, %	Темп зростання рівня монетизації, %
2005	194071	441452	100	100	43,962	100
2006	261063	544153	123,264	134,519	47,976	109,131
2007	396156	720731	132,450	151,747	54,966	114,569
2008	515727	948056	131,541	130,183	54,398	98,968
2009	487298	913345	96,339	94,488	53,353	98,079
2010	597872	1094607	119,846	122,691	54,620	102,374
2011						
січень	601165	...				
лютий	605185	...		100,669		
березень	621380	263550		102,676	235,773	
квітень	638444	...		102,746		
травень	636234	...		99,654		
червень	652400	580030		102,541	112,477	
липень	657005	...		100,706		
серпень	664373	...		101,121		

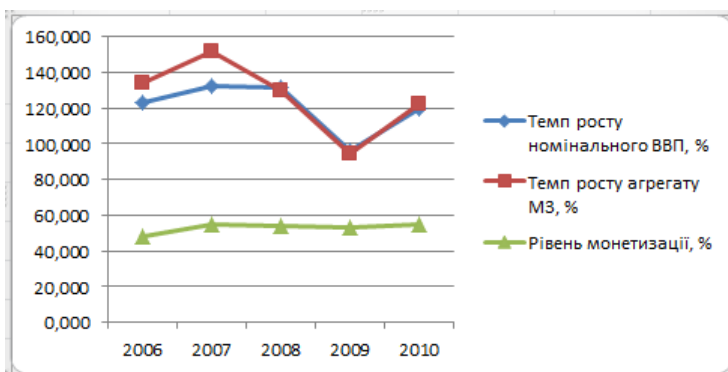


Рис. 3. Динаміка рівня монетизації економіки

Істотно збільшився коефіцієнт монетизації економіки, який у 2007 р. становив 54,966%. Фактично йдеться про процес ремонетизації національного господарства, що у поєднанні із відповідними структурними змінами у реальному секторі, підвищенням продуктивності праці, залучення інвестицій та за умови ефективного функціонування банківської системи істотно сприяє зростанню реального ВВП. Сталося це завдяки позитивним змінам, пов'язаним із підвищенням довіри до національної грошової одиниці, скоротилися інфляційні очікування і, як наслідок, відбулися зміни у співвідношенні темпів

зростання номінальної грошової маси і номінального обсягу ВВП.

На рис. 3 відображено темпи зростання номінального ВВП, грошового агрегату М3 та рівень монетизації за період 2006-2010 рр.

Зростанню рівня монетизації економіки сприяло швидке збільшення грошової маси в країні (агрегат М3). Протягом 2008-2010 рр. темпи зростання номінального ВВП та агрегату М3 фактично збігаються при рівні коефіцієнта монетизації 53,35%.

Рівень монетизації економіки України є досить низьким порівняно з іншими країнами, так у

Великобританії – 100%, Німеччині – 70%, Швейцарії – 120%, США – 70%, Китаї – 100-120%.

Таким чином, незважаючи на зростання рівня монетизації економіки України, залишається проблема його подальшого підвищення. Адже недостатня кількість грошей зумовлює збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості, а також інші негативні процеси. Емісія грошей може призвести до перевищення сумою грошей вартості товарів і послуг в обігу та невиправданого зростання цін й інфляції. Тому основною умовою та чинником підвищення рівня монетизації економіки є розвиток національної економіки, зростання обсягів виробництва, збільшення ВВП.

Список літератури

1. Гальчинський А. С. *Основи економічної теорії : підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкій.* - К.: Вища школа, 1995.
2. *Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука.* – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
3. *Льїна С. В. Гроші та кредит : навчальний посібник / С. В. Льїна.* – К.: ВД «Професіонал», 2007.
4. Бюлетень НБУ.- вересень 2011.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

РЕЗЮМЕ

Сошенко Татяна, Муха Юлія, Райко Галина

Анализ состава и структуры денежной массы экономики Украины

В статье анализируется состав и структура денежной массы в обращении, денежные агрегаты и их структурирование по степени ликвидности, проводится расчет коэффициента монетизации

RESUME

Soshenko Tetyana, Mukha Julia, Rajko Halyna

Analysis of the composition and structure of money supply in economy of Ukraine

The article considers the composition and structure of money in circulation, monetary aggregates and their structuring according to the degree of liquidity. There has been conducted the calculation of the coefficient of monetization.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Ірина СПІЛЬНИКкандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет**Ольга ЗАГОРОДНА**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ

Досліджуються основні засади управління власним капіталом. Розглядаються методологічні підстави аналізу власного капіталу підприємства. Пропонується система показників аналізу. Визначаються основні об'єкти, завдання та послідовність аналітичного дослідження.

Ключові слова: власний капітал, управління власними фінансовими ресурсами, аналіз, складові власного капіталу, вартість власного капіталу, оцінка достатності, мобільності та рівня самофінансування, ефективність використання, капіталовіддача, оборотність, рентабельність власного капіталу, оцінка інструментів власного капіталу, дивідендна політика.

Найбільш сучасна концепція ринкової економіки як основний цільовий орієнтир бізнесу передбачає приріст вартості капіталу підприємства. Саме збільшенню акціонерної вартості підпорядковуються всі інші часткові завдання: оптимізація прибутку, зростання обсягів продажу, завоювання ринку тощо. На успішну реалізацію цього "надзавдання" переорієнтовуються і всі зусилля менеджменту.

У той же час, підвищення рівня управління акціонерним товариством безпосередньо впливає на зростання його інвестиційної привабливості для потенційних інвесторів та тих, хто вже вклав свої кошти. Загальне підвищення рівня управління корпораціями сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату в державі, адже іноземний інвестор орієнтується на звичний для нього високий рівень корпоративних відносин, характерний для країн з розвинутою ринковою економікою.

Реалізації інвесторами і кредиторами своїх прав та їх захисту сприятиме і законодавче врегулювання питань, які гальмують діяльність у корпоративному секторі, створення умов для піднесення вітчизняного виробництва, що призведе до зростання надходжень бюджетів усіх рівнів.

Управління ринковою вартістю підприємства загалом та приростом вартості власного капіталу підприємства зокрема є наріжним каменем фінансового управління, адже динаміка власного капіталу свідчить про ефективність управління підприємством, зміни та перспективи економічних прав кредиторів та інвесторів, а значення показника рентабельності капіталу показує, яку ставку прибутку підприємство забезпечує акціонерам. Ціна підприємства як суб'єкта на ринку капіталів характеризується рядом показників, динаміка та причини їх зміни можуть бути зумовлені дією різних чинників, а тому повинні відповідно контролюватися. Успіх стратегічних і тактичних рішень у сфері фінансового управління значною мірою визначається їх аналітичним обґрунтуванням [12].

Окремі проблеми управління та аналізу власного

капіталу висвітлені у працях І. О. Бланка, Д. К. Ван Хорна та Д. М. Ваховича, Р. С. Каплана, В. В. Ковальова, Б. М. Корецького, Р. А. Костирка, Д. П. Нортон, В. О. Подольської, Г. В. Савицької, В. П. Савчука, К. Уолша, С. І. Шкарабана, О. В. Яріш, О. В. Ярошука та інших, у тому числі - авторів цієї статті [11; 12].

Однак питання аналізу власного капіталу все ж залишаються недостатньо дослідженими, а враховуючи їх актуальність для емітентів, акціонерів, потенційних інвесторів, інших учасників фондового ринку, потребують ретельного опрацювання як у науковому, так і у прикладному плані. Глобальна конкуренція, спад світової економіки та складність сучасного фінансового інструментарію все частіше викривають недостатність традиційних підходів. Зокрема, потребують подальшого вивчення як окремі теоретичні та прикладні аспекти формування та використання власного капіталу підприємства, так і проблема застосування комплексного системного підходу до аналізу цього важливого об'єкта фінансового управління.

Завданням нашої статті є спроба викладу методичних основ комплексного аналізу власного капіталу підприємства як дієвої підтримки управлінських рішень з приводу його формування та ефективного використання.

Власний капітал є основою для початку діяльності фірми і гарантом її стабільності – відносної свободи від зовнішніх джерел фінансування, одним із найістотніших і найважливіших показників. Згідно з ПСБО 2 «Баланс», власний капітал (ВК) – це частина в активах (А) підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань (З), тобто $ВК = А - З$. Частина активів, сформована за рахунок власного капіталу, є чистими активами підприємства. На етапі свого створення підприємство не має заборгованості, тому $ВК = А, З = 0$. Іншими словами, власний капітал – власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками), накопичені впродовж строку існування підприємства

суми реінвестованого чистого прибутку, а також дарчий капітал.

У фінансово-господарській діяльності власному капіталу підприємства притаманні такі функції:

- довгострокового фінансування (власний капітал перебуває у розпорядженні підприємства необмежено довго);
- фінансування ризику (власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій);
- самостійності та впливу (є критерієм ступеня незалежності та впливу власника на діяльність

підприємства);

- бази розподілу доходів і активів (частка окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату та майна в разі ліквідації підприємства);
- мірила відповідальності за зобов'язаннями та захищеності прав кредиторів (у разі ліквідації підприємства) [11, с. 436].

Розкриттю сутності та змісту поняття власного капіталу сприяє висвітлення його класифікації, здійснюваної за рядом ознак (рис. 1).

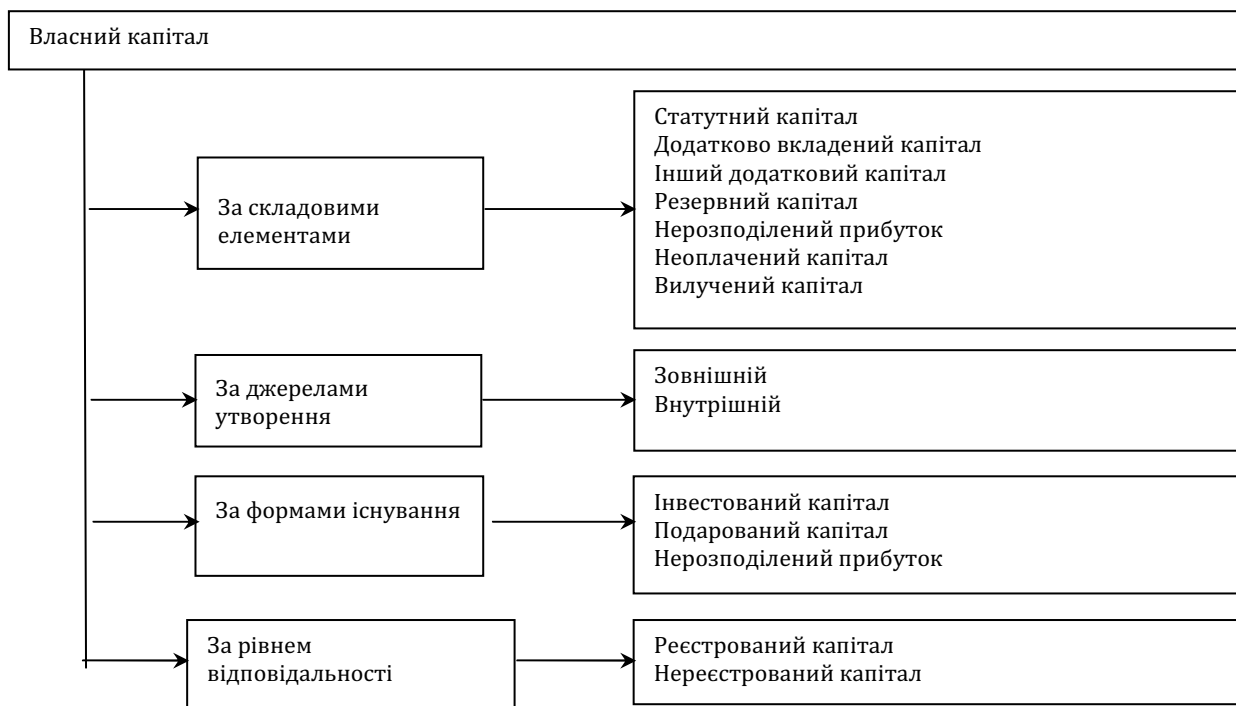


Рис. 1. Типологія складових власного капіталу підприємства за основними класифікаційними ознаками

За елементами власного капіталу. Майно підприємства формується із різноманітних за своїм натурально-речовим складом елементів, однак всі вони є носіями прав власності окремих суб'єктів (власників, кредиторів). Право власника на частку у майні підприємства і на його участь у прибутках визначається часткою і формою інвестованих засобів. Розкриття цих прав є одним із найважливіших завдань фінансової звітності, а гарантією їх захищеності виступає власний капітал, зокрема статутний капітал як зареєстрована його частина.

Окрім статутного до складу власного капіталу входить додатково вкладений капітал, інший додатковий капітал, нерозподілений прибуток. До підсумку (валюти) балансу включається лише оплачена вартість статутного капіталу, яка визначається вирахуванням із загальної суми випущених акцій, тобто зареєстрованого капіталу, суми дебіторської заборгованості власників за внесками до статутного капіталу. Залишок неоплаченого капіталу показують у дужках і вираховують при визначенні загального обсягу власного капіталу.

За джерелами утворення власний капітал поділяють на внутрішній та зовнішній. До зовнішніх можна віднести статутний капітал, додатково вкладений капітал, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або

фізичних осіб. До внутрішніх – нерозподілений прибуток, резервний капітал, суму дооцінки необоротних активів.

За формами існування виділяють інвестований капітал, подарований капітал та нерозподілений прибуток. Інвестований капітал – це номінальна вартість акцій підприємства, а також додатково вкладений капітал. Подарований капітал показує обсяг безкоштовно отриманих матеріальних і нематеріальних активів. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) показує суму прибутку, що залишається у підприємства після сплати дивідендів та формування резервного капіталу, або сума непокритого збитку. Остання зменшує обсяг власного капіталу.

За рівнем відповідальності капітал поділяють на реєстрований (статутний) капітал, сума якого оголошується при реєстрації підприємства і при зміні його величини вимагає перереєстрації засновницьких документів. Для підприємств окремих сфер діяльності і організаційно-правових форм мінімальний його розмір регулюється законодавством. Нереєстрований капітал складається з додатково вкладеного капіталу, подарованого та резервного капіталу і нерозподіленого прибутку.

Як джерело утворення фінансових ресурсів, власний капітал, на відміну від інших джерел, характеризується:

1. Простотою залучення, оскільки рішення, пов'язане із

збільшенням власного капіталу, ухвалюється власниками і менеджерами підприємства без необхідної згоди інших господарюючих суб'єктів.

2. Вищою здатністю генерувати прибуток порівняно із позиченими фінансовими ресурсами, так як при його використанні не треба платити позиковий процент.
3. Здатністю забезпечувати фінансову стійкість підприємства, його платоспроможність, і, як наслідок, – зниження ризику банкрутства.
4. Обмеженістю обсягу залучення, а відповідно – і можливістю розширення діяльності.
5. Імовірно високою вартістю залучення.
6. При відмові від використання сторонніх джерел втратою ефекту фінансового важеля (можливості проросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позиченого).

Метою аналізу власного капіталу є пізнання фінансового механізму підприємства, дослідження тенденцій і закономірностей процесів формування та використання власних фінансових ресурсів для обґрунтування рішень у сфері фінансового управління.

У найбільш загальному вигляді завданнями аналізу власного капіталу акціонерного товариства є:

- оцінка обсягу, динаміки і структури власного капіталу;
- оцінка достатності та обґрунтування потреби у власних фінансових ресурсах;
- аналіз формування і змін окремих складових власного капіталу;
- оцінка вартості окремих елементів власного капіталу та їх впливу на середньозважену ціну капіталу;
- аналіз показників ефективності використання власного капіталу;
- аналіз якісних параметрів цінних паперів власної емісії;
- аналіз дивідендної політики підприємства;
- пошук напрямків зростання капіталу, підвищення рівня його віддачі та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Джерелами такого аналізу є:

1. Нормативні акти (Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Закони України “Про акціонерні товариства”, “Про цінні папери та фондовий ринок”, “Про інститути спільного інвестування”);
2. Установчі документи АТ (статут і засновницький договір);
3. Регулярна та особлива інформація для інвесторів і третіх осіб:
Фінансова звітність підприємства:
 - ф. №1 Баланс;
 - ф. №2 Звіт про фінансові результати;
 - ф. №4 Звіт про власний капітал;
 - ф. №5 Примітки до річної фінансової звітності;
4. Реєстри синтетичного й аналітичного обліку:
 - журнал 2 Облік довгострокових та короткострокових позик;
 - журнал 3, розділ 2 Облік розрахунків з бюджетом, облік довгострокових та поточних зобов'язань;
 - журнал 7 Облік власного капіталу та забезпечення зобов'язань;
 - відомість 7.1 аналітичних даних до рахунка 42 «Додатковий капітал»;
 - відомість 7.2 аналітичних даних рахунка 44

«Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)»;

- відомість 7.3 аналітичних даних рахунка 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів»;
5. Фінансовий план підприємства (бюджет).
 6. Інформація про зміни, що відбулися в господарській діяльності АТ і впливають чи можуть вплинути на вартість цінних паперів або розмір доходу за ними;
 7. Інша, у тому числі конфіденційна, інформація (протоколи загальних зборів, засідань виконавчого органу, звіти правління, реєстр держателів цінних паперів тощо).

Насамперед при аналізі власного капіталу на основі фінансової звітності доцільно оцінити загальний його обсяг та динаміку; відповідність темпів зміни власного капіталу темпам зміни активів, обсягу реалізованої продукції підприємства і чистого прибутку підприємства; динаміку питомої ваги власного капіталу в загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства. Як позитивну тенденцію, що свідчить про зміцнення фінансової стійкості, слід розглядати зростання загальної суми та питомої ваги власного капіталу у сукупних фінансових ресурсах підприємства. Адже зростання власного капіталу відповідає як інтересам власників, так і кредиторів, бо:

- дозволяє здійснювати незалежну фінансову політику;
- свідчить про ефективність господарювання, про здатність формувати і ефективно розподіляти прибуток, вміння підтримувати рівновагу за рахунок внутрішніх джерел;
- є джерелом забезпечення кредиту, засобом погашення боргів у разі ліквідації підприємства.

Перевищення темпів зростання власного капіталу над темпом зростання активів є ознакою висхідної фінансової незалежності підприємств, а темпів збільшення обсягу реалізації і чистого прибутку над темпами збільшення власного капіталу є свідченням підвищення ефективності основної діяльності.

Проте, висока і стійка частка власного капіталу водночас може бути наслідком небажання або невміння використовувати банківські кредити. Цей факт призводить до обмеження можливостей розвитку підприємства. Збільшення частки позичених засобів за певних умов (якщо рентабельність активів більша, ніж ставка банківського процента) зумовлює підвищення рентабельності власного капіталу.

Для ілюстрації методики аналізу, викладеної вище, скористаємося даними, наведеними у таблиці 1, які свідчать, що за аналізований період обсяг сукупного капіталу зріс на 7 871 тис. грн., або на 79,2 %.

Сума власного капіталу збільшилася на 7 665 тис. грн., або на 127,7 %. Його частка у сукупному капіталі зросла на 16,3 %. Можна з упевненістю стверджувати, що весь приріст активів підприємства досягнуто за рахунок збільшення власного капіталу.

При зіставленні темпів зростання власного капіталу (227,7%) і сукупного капіталу (179,2%) спостерігаємо перевищення темпів першого, що є ознакою зміцнення фінансової стійкості, однак відставання темпів зміни чистого прибутку (113,6%) і обсягу реалізації продукції (108,9%) відносно темпів зростання власного капіталу є не зовсім бажаною тенденцією.

Належну увагу слід звернути на склад власного капіталу і зміни, що відбулися в ньому протягом аналізованого періоду. Значення кожного елемента власного капіталу за даними балансу потрібно оцінити за показниками питомої ваги до підсумку капіталу та у

Таблиця 1. Динаміка основних показників діяльності підприємства

(тис. грн.)

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Динаміка	Темп зміни, %
Всього капіталу	9 944	17 815	7 871	179,2
Власний капітал	6 002	13 667	7 665	227,7
у % до всього капіталу	60,4	76,7	16,3	127,0
Обсяг реалізації (чистий дохід)	31 126	33 901	2 775	108,9
Чистий прибуток	3 248	3 691	443	113,6

валюти балансу, а також прослідкувати їх динаміку за звітний період.

Оскільки гарантією захищеності прав власників підприємства є власні фінансові ресурси, зокрема зареєстрована його частина – статутний капітал, то в процесі аналізу йому слід надати особливої уваги. Значення статутного капіталу в діяльності підприємства визначається за такими відносними показниками капіталу: частка сплаченого капіталу за мінусом вилученого у зареєстрованому, темпи зміни статутного та власного капіталу, питома вага статутного капіталу у власному капіталі, у валюті балансу та темпи її зміни, розмір статутного капіталу на одного акціонера, розмір статутного капіталу на одну акцію. При наявності відповідних джерел, доцільно проаналізувати тенденції у зміні суми капіталу за попередні періоди та виявити вплив факторів на її формування.

Детальніший аналіз структури акціонерного капіталу здійснюється за даними синтетичного і аналітичного обліку до рахунку 40 “Статутний капітал” у такому порядку: за видами акцій (звичайні, привілейовані, іменні та на пред’явника), у межах видів

за кількістю та за номінальною вартістю, за кількістю конвертованих привілейованих акцій у звичайні, за кількістю викуплених акцій окремих видів за період.

У процесі аналізу оцінюють фактори, за рахунок яких відбулися зміни як в обсязі, так і в складі власного капіталу. Зміни в складі власного капіталу можуть відбуватися внаслідок:

- переоцінки активів;
- чистого прибутку (збитку) за звітний період;
- розподілу прибутку;
- внесків учасників;
- вилучення капіталу;
- інших змін у капіталі.

Аналіз формування та зміни власного капіталу акціонерного товариства деякою мірою є засобом оцінки відповідності дій керівництва чинним законодавчим актам, установчим документам та рішенням зборів акціонерів, тобто реалізація цього завдання аналізу близька до аудиту. За даними таблиці 2 дамо оцінку складу, структури і динаміки власного капіталу.

Таблиця 2. Оцінка складу, структури та динаміки власного капіталу (тис. грн.)

Показники	На початок періоду		На кінець періоду		Динаміка		
	сума, тис. грн.	частка, %	сума, тис. грн.	частка, %	абсолютна, грн.	відносна, %	структури, %
1. Статутний капітал	139	2,46	139	0,64	-	-	-1,82
2. Пайовий капітал	-	-	-	-	-	-	-
3. Додатково вкладений капітал	-	-	-	-	-	-	-
4. Інший додатковий капітал	5 412	95,63	18 186	83,90	12 774	236,03	-11,73
5. Резервний капітал	35	0,62	35	0,16	-	-	-0,46
6. Нерозподілений прибуток	73	1,29	3 316	15,30	3 243	4 442,45	14,01
7. Неоплачений капітал	-	-	-	-	-	-	-
8. Вилучений капітал	-	-	-	-	-	-	-
9. Всього власного капіталу	5 659	100,0	21 676	100,0	16 017	283,04	-

Як свідчать дані таблиці 2., сума власного капіталу підприємства зросла на 16 017 тис. грн., або на 283,04 %, що загалом слід оцінити позитивно. При цьому збільшення власного капіталу підприємства відбулося за рахунок зростання іншого додаткового капіталу (переоцінки вартості основних засобів) на суму 12 774 тис. грн., або на 236,03%, проте частка цієї складової в загальному обсязі власного капіталу скоротилася на 11,73%; а також за рахунок зростання суми нерозподіленого (капіталізованого) прибутку на 3 243 тис. грн., або у 45 разів, частка якого зросла на 14,01%.

У ході аналізу слід зосередити увагу на вивченні джерел формування власних фінансових ресурсів, а

також оцінити їх вартість у розрізі окремих елементів:

Вартість власного капіталу підприємства в звітному періоді визначається за формулою:

$$ВВКз = \frac{ЧПв \times 100}{ВК}, де$$

ВВКз – вартість власного капіталу, який функціонує (використовується) в звітному періоді.

ЧПв – сума чистого прибутку, яка виплачена власникам у процесі її розподілу.

ВК – середня сума власного капіталу в звітному періоді.

Відповідно, вартість власного капіталу, який буде

функціонувати в наступному (плановому) періоді, визначається за формулою:

$$BVK_n = BVK_z * T_{np}, \text{ де:}$$

BVK_n – вартість власного капіталу, який буде функціонувати в наступному (плановому) періоді.

T_{np} – темп росту виплат прибутку власникам, який планується на одиницю вкладеного капіталу, виражений десятковим дробом.

Вартість нерозподіленого прибутку (ВНП) прирівнюється до вартості власного капіталу в плановому періоді:

$$ВНП = BVK_n$$

Вартість залучення акціонерного (пайового) капіталу визначається окремо за привілейованими акціями і простими акціями.

Вартість залучення додаткового капіталу за рахунок емісії привілейованих акцій визначається з урахуванням фіксованого розміру дивідендів, котрий завчасно відомий, за формулою:

$$BVK_{na} = \frac{D_{na} \times 100}{BVK_{na} \times (1 - 3e)}, \text{ де}$$

BVK_{na} – вартість власного капіталу, залученого за рахунок емісії привілейованих акцій, %;

D_{na} – сума дивідендів, які передбачається виплатити відповідно до контрактних зобов'язань емітента;

BVK_{na} – сума власного капіталу, залученого за рахунок емісії привілейованих акцій;

$3e$ – затрати щодо емісії акцій, виражені десятковим дробом стосовно суми емісії.

Розрахунок вартості додаткового капіталу, залученого за рахунок емісії простих акцій (додаткових паїв), здійснюється за формулою:

$$BVK_a = \frac{K_a \times D_{na} \times T_d \times 100}{BVK_a \times (1 - 3e)}, \text{ де}$$

BVK_a – вартість власного капіталу, залученого за рахунок емісії простих акцій.

K_a – кількість додатково випущених акцій.

D_{na} – сума дивідендів, виплачених на одну просту акцію в звітному періоді, %.

T_d – запланований темп виплат дивідендів, виражений десятковим дробом.

BVK_a – сума власного капіталу, залученого за рахунок емісії простих акцій.

$3e$ – затрати щодо емісії акцій, виражені десятковим дробом стосовно суми емісії.

З урахуванням оцінки вартості окремих складових елементів власного капіталу і питомої ваги кожного з цих елементів у загальній сумі можна розрахувати показник середньозваженої вартості власного капіталу підприємства. Результати такої оцінки є основою управлінських рішень щодо вибору альтернативних джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства та оптимізації структури сукупного капіталу. [1]

Важливим напрямом аналізу власного капіталу підприємства є оцінка достатності власних фінансових ресурсів для формування активів підприємства.

Проводячи аналіз джерел фінансування активів, слід дотримуватися принципу цільового призначення, тобто фінансування певних активів здійснюється за рахунок певних джерел.

Джерелами фінансування необоротних активів, як правило, є власний та позичений капітал, що

залучається підприємством на довгостроковій основі. Цей принцип називається золотим правилом балансу. Не є винятком випадки їх формування і за рахунок короткотермінових зобов'язань, що є свідченням нецільового використання коштів. Залучення останнього джерела фінансування необоротних активів є ознакою зростаючих фінансових труднощів підприємства.

Оборотні активи, як правило, формуються за рахунок власного і короткострокового позиченого капіталу. Хоча не виключається фінансування оборотних активів за рахунок довгострокових джерел.

Для визначення обсягу власного капіталу, що спрямовується на фінансування необоротних і оборотних активів, розраховують такі показники, як власний необоротний капітал, власний оборотний капітал.

Власний необоротний капітал розраховується як:

$$ВНК = НА - ДК_n \text{ де:}$$

$ВНК$ – власний необоротний капітал;

$НА$ – загальна сума необоротних активів;

$ДК_n$ – сума довгострокового позиченого капіталу, який використовується на фінансування необоротних активів підприємства.

Якщо необоротні активи профінансовано за рахунок залучення короткострокових позичених джерел, то від отриманої різниці віднімають їх суму. Цей показник характеризує ту частину власного капіталу, яка спрямовується на фінансування необоротних активів. За його допомогою оцінюють також питому вагу необоротних активів, сформованих за рахунок власного капіталу.

При визначенні власного оборотного капіталу здійснюють такі розрахунки:

$$ВOK = OA - ПЗ,$$

де: $ВOK$ – власний оборотний капітал;

OA – загальні оборотні активи підприємства;

$ПЗ$ – сума поточних зобов'язань підприємства.

Показник характеризує ту частину власного капіталу, яка спрямована на фінансування оборотних активів підприємства.

Якщо ж оборотні активи профінансовано за рахунок залучення довгострокових позичених джерел, то від отриманої різниці віднімають їх суму. Показник характеризує ту частину власного капіталу, яка спрямовується на фінансування оборотних активів.

Оптимальний обсяг власного оборотного капіталу повинен дорівнювати обґрунтованій потребі у оборотних активах підприємства. У процесі аналізу оцінюється величина перерахованих показників і їх динаміка.

Зростання частки власного оборотного капіталу у загальній сумі власного капіталу свідчить про його зростаючу мобільність капіталу, оскільки більша частина власного капіталу знаходиться у високомобільній формі. Для оцінки такого співвідношення використовують коефіцієнт маневрування (K_m):

$$K_m = ВOK : ВК.$$

Для оцінки достатності власних джерел фінансування для формування активів, крім коефіцієнта маневрування, використовується коефіцієнт забезпеченості матеріальних оборотних активів власним оборотним капіталом (K_{zma}), коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом (K_{zoa}), коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства ($K_{сф}$), коефіцієнт автономії.

$$K_{zma} = ВOK : MOA.$$

МОА- матеріальні оборотні активи;

Цей показник характеризує ступінь забезпеченості матеріальних активів власними джерелами без залучення сторонніх.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом розраховується:

$$K_{\text{зоа}} = \text{ВОК} : \text{ОА}$$

Такий коефіцієнт свідчить про наявність у підприємства власного оборотного капіталу, необхідного для фінансування сукупних оборотних активів. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим кращий рівень фінансової стійкості підприємства, тим

більше у нього можливостей здійснення незалежної фінансової політики.

Порядок розрахунку коефіцієнта самофінансування:

$$K(\text{сф}) = \text{ВОК} : \text{А}$$

А- загальний обсяг активів підприємства

Коефіцієнт самофінансування характеризує забезпеченість поточної діяльності підприємства оборотним капіталом. Чим вище значення цього показника, тим стійкіший фінансовий стан. Для оцінки забезпеченості підприємства власним капіталом доцільно скористатися даними, наведеними у таблиці 3.

Таблиця 3. Оцінка забезпеченості підприємства власним капіталом

Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Динаміка	Темп зміни, %
Всього капіталу, тис. грн.	10 168	25 463	15 295	250,40
Власний капітал, тис. грн.	6 367	22 557	16 190	354,30
Необоротні активи, тис. грн.	4 336	17 611	13 275	406,16
Оборотні активи тис. грн., у т.ч.	5 832	7 846	2 014	134,53
матеріальні оборотні активи	3 143	4 274	1 130,7	135,97
Власний необоротний капітал, тис. грн.	4 057	17 506	13 449	431,50
- у відсотках до власного капіталу	71,69	80,77	9,08	112,66
- у відсотках до необоротних активів	93,56	99,40	5,84	106,24
Власний оборотний капітал, тис. грн.	2 310	5 051	2 741	218,66
Коефіцієнт самофінансування	0,23	0,20	-0,03	86,96
Коефіцієнт маневрування	0,36	0,22	-0,14	61,11
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	0,40	0,64	0,24	160,00
Коефіцієнт забезпеченості матеріальних оборотних активів власним оборотним капіталом	0,73	1,18	0,45	161,64

З результатів здійснених у таблиці 3 розрахунків випливає, що обсяг власного капіталу зріс, як в необоротній, так і в оборотній частині.

Зокрема, сума власного необоротного капіталу збільшилася на 13 449 тис. грн., або на 331,5%; при цьому його питома вага у власному капіталі збільшилася на 9,08%, а у відсотках до необоротних активів – на 5,84%. Наявність власного оборотного капіталу також зросла на 2 741 тис. грн., або на 118,66%.

Не зважаючи на зростання суми власного оборотного капіталу, його частка у структурі власних джерел засобів знизилася на 14%. Якщо, на початок року 36% власного капіталу спрямовувалося на фінансування оборотних активів, то на кінець періоду ця частка становить лише 22%. Відповідно, 64 % цих засобів на початок року спрямовувалося на формування необоротних активів, а на кінець року частка необоротних активів, сформованих за рахунок власного капіталу, зросла до 78%. Про це свідчить як динаміка власних необоротних активів, так і коефіцієнта маневрування. Рівень забезпеченості поточної діяльності власним оборотним капіталом дещо знизився, про що свідчить динаміка коефіцієнта самофінансування (зниження на 0,03%). Проте, ступінь покриття оборотних активів та матеріальних оборотних активів власним оборотним капіталом підвищився. Так значення коефіцієнта забезпеченості матеріальних оборотних активів власним оборотним капіталом 1,18 означає, що підприємство при формуванні запасів не залежить від позиченого капіталу.

При проведенні аналізу важливо оцінити ефективність використання власного капіталу.

Ефективність використання останнього характеризують показники:

- чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на одну грн. середньої величини статутного, власного капіталу (капіталовіддачі, оборотності);
- чистого прибутку на одну грн. середньої величини статутного, власного капіталу (рентабельності);
- розміру чистого прибутку до розподілу в розрахунку на одну акцію та на одного акціонера (участі у прибутках).

Коефіцієнти капіталовіддачі та оборотності, що розраховуються за формулою:

$$K_{\text{ОВк}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ВК}},$$

де:

$K_{\text{ОВк}}$ - коефіцієнт оборотності власного капіталу (капіталовіддачі);

ОП- обсяг чистого доходу(виручки) від реалізації продукції за період;

ВК – середня величина власного капіталу за відповідний період.

Незважаючи на тотожність формул розрахунку, економічна інтерпретація цих показників є дещо відмінною. Капіталовіддача характеризує обсяг реалізації продукції, що припадає на одну гривню власного капіталу, а коефіцієнт оборотності показує число оборотів, здійснених власним капіталом за аналізований період.

Коефіцієнт оборотності відображає активність власного капіталу, яким ризикують власники підприємства. Зниження в динаміці цього показника

означає бездіяльність частини власного капіталу, тобто свідчить про нераціональність його використання. У процесі аналізу доречно звернути увагу на динаміку показника тривалість обороту власного капіталу ($TO_{вк}$) в днях, та виявити вплив факторів на його зміну.

$$TO_{вк} = \frac{BK \times D}{OP}, \quad TO_{вк} = \frac{D}{KO_{вк}}, \text{ де}$$

OP - обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації продукції за період;

BK - середня величина власного капіталу за відповідний період;

D - кількість днів в періоді;

Важливими в оцінці ефективності використання власного капіталу є показники рентабельності. Рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність) ($P_{вк}$) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства ($ЧП$) до величини власного капіталу (BK) і характеризує рівень прибутку, що створюється власним капіталом.

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{BK} \cdot 100\%$$

Факторна модель формування рентабельності власного капіталу має вигляд:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{BK} = \frac{ЧП}{ЧД} \cdot 100\% \cdot \frac{ЧД}{A} \cdot \frac{A}{BK}$$

де: $\frac{ЧП}{ЧД} \cdot 100\%$ - рентабельність реалізації;

$\frac{ЧД}{A}$ - оборотність активів;

$\frac{A}{BK}$ - структура капіталу.

Як видно з формули, рентабельність власного капіталу залежить від трьох факторів: рентабельності реалізації, оборотності активів і структури авансованого капіталу, тобто співвідношення між власним і стороннім капіталом. Залежно від умов господарської діяльності підприємство може робити ставку на той чи інший фактор для підвищення показника фінансової рентабельності.

Таблиця 4. Розрахунок і динаміка показника рентабельність власного капіталу

№	Показники	Базовий період	Звітний період	Динаміка	
				абсолютна	відносна, %
1.	Чистий прибуток, тис. грн.	3 248	3 691	443	13,64
2.	Чистий дохід, тис. грн.	31 126	33 901	2 775	8,92
3.	Середньорічна вартість активів, тис. грн.	9 944	17.815	7 871	79,15
4.	Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	6 002	13 667	7 665	127,70
5.	Рентабельність власного капіталу, % (ряд.1 : ряд.4)	54,12	27,01	-27,11	-50,09
6.	Рентабельність реалізації, % (ряд. 1 : ряд.2)	10,44	10,89	0,45	4,31
7.	Коефіцієнт оборотності активів (ряд.2 : ряд.3)	3,13	1,91	-1,22	-38,97
8.	Коефіцієнт структури капіталу (ряд.3 : ряд.4)	1,657	1,304	-0,353	-21,30

На підставі даних таблиці 4. можна констатувати, що ефективність використання власного капіталу є достатньо високою, про що свідчать абсолютні значення показника рентабельності як в базовому, так і в звітному періодах. Однак динаміка показника свідчить про наростання негативної тенденції - зниження віддачі власного капіталу. Так у звітному році кожна гривня,

вкладена власниками, принесла їм чистий прибуток у сумі 27 коп., що на 27,11 коп. менше за базовий рівень.

Для з'ясування причин, внаслідок яких відбулося зниження рентабельності власного капіталу, використаємо прийом ланцюгових підстановок і здійснимо факторний аналіз його зміни (табл. 5).

Таблиця 5. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу

№ з/п	Взаємодіючі факторні показники			рентабельність власного капіталу, %	вплив факторів
	рентабельність реалізації, %	коефіцієнт оборотності активів	коефіцієнт структури капіталу		
0	10,44	3,13	1,657	54,12	-
1	10,89	3,13	1,657	56,47	2,35
2	10,89	1,91	1,657	34,3	-22,17
3	10,89	1,91	1,304	27,01	-7,29

Перевірка: 2,35 - 22,17 - 7,29 = -27,11 (%).

Проведені розрахунки свідчать про те, що, незважаючи на зростання рентабельності продажу підприємством, яке могло спричинити зростання узагальнюючого показника на 2,35%, рентабельність власного капіталу скоротилася внаслідок сповільнення оборотності активів (на 22,17%) та погіршення структури капіталу (на 7,29%). Резервами зростання рентабельності власного капіталу підприємства за цих умов є прискорення оборотності активів та оптимізація структури капіталу (зміна пропорцій між власним і стороннім капіталом).

Аналіз динаміки і структури власного капіталу акціонерного товариства необхідно доповнити аналізом

якісних параметрів емітованих ним цінних паперів.

Важливим поняттям оцінки цінних паперів є їх котирування. Курс акції прямо пропорційний очікуваному розміру прибутку і обернено - діючій ставці позикового відсотка. Тобто курс акції знижується зі зростанням ставок відсотка і зростає при збільшенні виплачуваних дивідендів. Курсова ціна простої акції, яка залежна від цих чинників, визначається за такою формулою:

$$K_{пр.} = \frac{D}{I} \times 100, \text{ де:}$$

$K_{пр.}$ - курс простої акції;

D - розмір дивіденду;

I – ставка позикового відсотка.

Для привілейованої:

$$K_{\text{прив.}} = \frac{H_d}{I} \times 100;$$

$K_{\text{прив.}}$ – курс привілейованої акції;

H_d – фіксована норма прибутку на номінал.

Динаміка курсу акцій залежить від регулярності виплати і розміру дивідендів акціонерного товариства. Здатність емітента виплачувати дивіденди має велике значення у першу чергу для тих інвесторів, які купують цінні папери з метою отримання доходу за ними в найближчий час. Зниження дивідендних виплат призводить до різкого (з випереджаючою швидкістю) падіння курсової вартості акцій.

Капіталізована (ринкова) вартість акцій корпорації визначається як добуток кількості емітованих акцій та їх ринкової ціни. Балансова ціна акції показує рівень забезпеченості емітованих акцій власним капіталом акціонерного товариства (розраховується шляхом ділення величини реального власного капіталу корпорації (активи за мінусом зобов'язань) на кількість емітованих акцій) і є бухгалтерським підтвердженням реальної вартості акцій на певний момент часу, а динаміка цього показника є непрямим свідченням ефективності діяльності підприємства.

Зміни, що відбуваються у складі акціонерного капіталу протягом звітного періоду, впливають на значення показників прибутковості акцій.

Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію, розраховують як відношення чистого прибутку, зменшеного на величину дивідендів за привілейованими акціями, до середньозваженої кількості простих акцій, що перебувають в обігу. Для отримання середньозваженої кількості акцій слід помножити відповідну кількість акцій в обігу (+ випущені, – викуплені) на кількість днів, протягом яких вони перебували в обігу.

Для розрахунку прибутку на потенційну просту акцію (розбавленого прибутку) слід скоригувати чисельник та знаменник цього розрахунку з урахуванням впливу потенційних простих акцій (фінансових інструментів, або інших контрактів, які дають право їхнім власникам на прості акції).

Доречними для аналізу показниками є рентабельність акції, цінність акції, коефіцієнт котирування акції.

Рентабельність акції визначають діленням дивіденда, який припадає на одну просту акцію, на ринкову вартість акції. Ріст показника характеризує зростання ефективності капіталу, вкладеного в акції товариства.

Цінність акції характеризує її інвестиційну привабливість, умовний термін окупності поточної вартості акції і є індикатором попиту на акцію. Показник визначають співвідношенням ринкової вартості акції і чистого прибутку, що припадає на одну акцію. Позитивною тенденцією вважається зростання показника в динаміці.

Для оцінки ступеня захищеності привілейованих акцій використовують коефіцієнт забезпеченості чистими активами як співвідношення вартості чистих активів акціонерного товариства до кількості емітованих привілейованих акцій. Коефіцієнт співвідношення поточної ціни однієї акції до її балансової ціни відображає те, наскільки інвестори "цінують" акції певного емітента. Якщо значення цього показника є більшим за одиницю, то існують підстави

сподіватись на перспективність його діяльності в майбутньому, якщо ж – ні, то навпаки.

При аналізі дивідендної політики слід мати на увазі, що в ринкових умовах співвідношення чистого прибутку товариства серед акціонерів у вигляді дивідендів, реінвестованої частини прибутку та наявності нерозподіленого прибутку залежать від низки чинників: характеру утворення товариства, періоду функціонування, галузевої приналежності, отриманих фінансових результатів, кількості розміщених привілейованих акцій, розміру дивідендів за ними та міркувань щодо реінвестування.

Запропонований порядок проведення комплексного аналізу власного капіталу підприємства сприятиме підвищенню рівня фінансового управління у сфері формування і ефективного використання власних фінансових ресурсів, забезпеченню фінансової стійкості підприємства та зростанню рівня довіри інвесторів та кредиторів стосовно перспектив успішної співпраці.

Список літератури

1. Бланк И. А. *Управление формированием капитала* [Текст] / И. А. Бланк. - К.: «Ника- Центр», 2000. - 512с.
2. Ван Хорн Д. К. *Основы финансового менеджмента* [Текст] / Д. К. Ван Хорн., Д. М. Вахович. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. - 375с.
3. Каплан Р. С. *Сбалансированная система показателей*. [Текст] / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. - М.: «Олимп-Бизнес», 2003. - 387с.
4. Ковалев В. В. *Финансовый анализ: методы и процедуры* [Текст] / В. В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2001, - 560с.
5. Кононенко О. *Аналіз фінансової звітності* [Текст] / О. Кононенко, О. Маханько. - [4-те вид., перероб. і доп.]. - Х.: Фактор, 2007. - 200 с.
6. Костирко Р. О. *Фінансовий аналіз: навч. посіб.* [Текст] / Р. О. Костирко. - Х.: Фактор, 2007. - 784 с.
7. Подольська В. О. *Фінансовий аналіз: навч. посіб.* [Текст] / В. О. Подольська, О. В. Яріш. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 488 с.
8. Савицька, Г. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб.* [Текст] / Г. В. Савицька. - К.: Знання, 2007. - 668 с.
9. Савчук В. П. *Кто поможет собственнику разобраться в его бизнесе?* [Електронний ресурс]. - Доступний в режимі http://www.cfin.ru/finanalysis/int_audit.shtml.
10. Савчук В. П. *Управление финансами предприятия* [Текст] / В. П. Савчук. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. - 125 с.
11. Серединська В. М. *Економічний аналіз: навч. посібник* [Текст] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович; за ред. Р. В. Федоровича. - Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. - 416 с.
12. Спільник І. В. *Аналіз фінансової діяльності фірми* [Текст] / І. В. Спільник // Наукові записки. - Тернопіль, "Економічна думка". - 2006. - Випуск 16. с.78-82
13. Уолш К. *Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства* [Текст] / К. Уолш; [Пер. з англ. Л. Лазебний]. - К.: Всеуито; Наукова думка, 2001. - 367 с.
14. Хеддервик К. *Финансово-экономический анализ деятельности предприятий. Международная организация труда* [Текст] / К. Хеддервик; [Пер с англ. Д. П. Лукичева и А. О. Лукичевой]. М.: Финансы и статистика, 1996. - 192 с.
15. Шкарабан С. І. *Діагностика і прогнозування фінансово-господарського розвитку акціонерного товариства: монографія* [Текст] / С. І. Шкарабан, Б. М. Корецький, О. В. Ярочук. - [2-ге вид.]. - Тернопіль: Рада, 2010. - 300 с.

РЕЗЮМЕ

Спильнык Ирина, Загородная Ольга

Аналитическое обеспечение управления собственным капиталом

Исследуются основные принципы управления собственным капиталом. Рассматриваются методологические основания анализа собственного капитала предприятия. Предлагается система показателей анализа. Определяются основные объекты, задачи и последовательность аналитического исследования.

RESUME

Spil'nyk Iryna, Zagorodna Olga

Analytical providing of owners' fund management

The basic provisions of equity are studied. Methodological principles of company's equity analysis are shown. The system of analytical indicators is proposed. The basic objects, tasks and sequence of analytical research are determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД

Проаналізовано сучасні дослідження в області управління розвитком банківських систем. Розроблено підхід до аналізу та синтезу сценаріїв розвитку вітчизняної банківської системи. Обґрунтовано доцільність використання сценарного моделювання динаміки розвитку останньої для підтримки прийняття управлінських рішень і аналізу їх можливих наслідків.

Ключові слова: банківська система, динаміка розвитку, управління, модель, сценарій.

Банківська система має стратегічне значення для економіки будь-якої країни. Це визначається її цілями та функціями. Будь-які збої прямо чи опосередковано впливають на діяльність суб'єктів господарювання, зачіпають інтереси суспільства, можуть призвести до дестабілізації економічної, політичної, соціальної та інших сфер суспільного життя, що продемонструвала нещодавня глобальна фінансова криза 2008-2009 рр.

Найбільш важливими задачами, що постають сьогодні перед вітчизняним банківським сектором, є ті, які пов'язані з дослідженням процесів розвитку банківської системи, що зумовлено необхідністю здійснення її реконструкції та модернізації з метою підвищення ефективності функціонування банківської системи та оздоровлення економіки країни загалом [1-3].

Сьогодні існує багато концепцій, визначень і методологій щодо моделювання процесів розвитку банківської системи, загальним елементом яких є використання системного підходу для створення багатофакторних моделей, що задовільно описують стан банківських систем. Разом з тим, проблема прогностичної значущості таких моделей є відкритою, як це стало зрозуміло після останніх подій – жодна з рейтингових агенцій (Moody's, Fitch Ratings та інші) не змогла зробити адекватний прогноз масштабів криз на міжнародних фінансових ринках 2008-2009 рр. [4; 5].

Одним з можливих підходів до дослідження процесів банківської діяльності й вибору цілеспрямованого напрямку розвитку банківської системи є використання теорії та практики сценарного аналізу та синтезу ефективного управління складними системами [6].

Елементи сценарного підходу необхідні, коли виникає потреба в ефективних інструментах вибору різних варіантів управління, за наявності мінливих критеріїв оцінки результатів, невизначеності поведінки досліджуваної системи, недостатністю інформації про досліджуваний об'єкт тощо [7; 8].

На сьогодні існує велика кількість робіт, що використовують сценарний підхід для дослідження проблем міжнародних відносин, прогнозування економічного розвитку окремих країн, регіонів, аналізу проблем розвитку організацій, удосконалення системи освіти та інших. Методика створення варіантів сценаріїв у цих роботах спирається на особливості конкретної області дослідження. Але майже відсутні ґрунтовні дослідження з формалізації та інформаційної підтримки

формування та аналізу сценаріїв розвитку банківської системи й вибору на основі отриманих результатів оптимальних управлінських рішень як у вітчизняних, так і в зарубіжних наукових джерелах. Разом з тим, в умовах глобалізації, економічної нестабільності, схильності до виникнення криз, що загрожують банківській системі, створення моделей і методів аналізу та синтезу сценаріїв розвитку банківської системи дозволить визначити найбільш імовірні й доцільні напрями розвитку процесів функціонування банківської системи, прогнозувати наслідки управлінських впливів, обирати оптимальні управлінські рішення, що забезпечить стійкий розвиток банківського сектору. Тому обрана тема дослідження є актуальною та своєчасною.

Метою нашої роботи є моделювання динаміки розвитку банківської системи на основі аналізу та синтезу сценаріїв розвитку вітчизняної банківської системи.

Відповідно до вищевказаного в статті поставлені й вирішені наступні завдання:

- аналіз сучасних досліджень в області управління розвитком банківських систем;
- розроблення методології побудови й формалізованого опису сценаріїв розвитку банківської системи та її станів на основі теоретико-математичного підходу;
- сценарне моделювання динаміки розвитку банківської системи для підтримки прийняття управлінських рішень і аналізу їх можливих наслідків.

Сценарні дослідження й моделювання є важливими елементами підтримки прийняття стратегічних рішень і дозволяють за короткі терміни й на якісному рівні будувати моделі процесів банківської діяльності; досліджувати слабо структуровані проблеми банківської сфери з нечіткими факторами та взаємозв'язками, що враховують зміни зовнішнього середовища; оцінювати наявну ситуацію й проводити аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на стан банківської системи; визначити можливі механізми взаємодії елементів банківської системи; виявляти тенденції розвитку ситуацій і реальні наміри їх учасників; прогнозувати розвиток ситуацій; визначити й обґрунтовувати напрями управління ними; оцінювати наслідки прийняття управлінських рішень, порівнювати

їх, обґрунтувати вибір кращих стратегій розвитку банківської системи.

Сценарієм поведінки банківської системи є модель зміни ситуації, що пов'язана з виникненням і розвитком певних подій і визначається в дискретному часовому просторі з певним інтервалом часу. Для збору й аналізу даних про поточну ситуацію в банківській системі потрібно використовувати широкий спектр економіко-

математичних методів моделювання, сучасні інформаційні технології підтримки моделювання та результати фундаментальних економічних досліджень [6].

Узагальнена схема процесу сценарного дослідження банківської системи й формування плану впровадження комплексу заходів, що забезпечать стійкий розвиток банківської системи наведена на рис. 1.

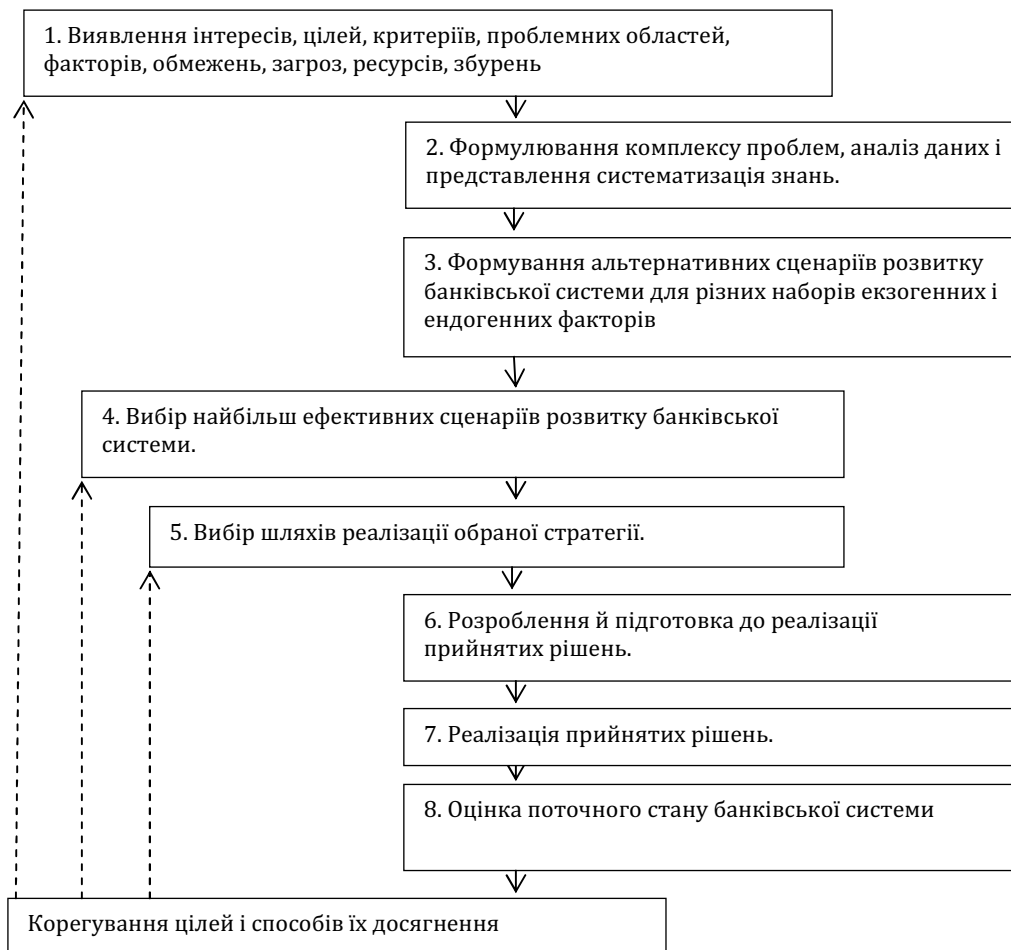


Рис. 1. Узагальнена схема сценарного дослідження банківської системи

Зазначимо, що реалізація конкретних сценарних схем залежить від цілей дослідження й можливості пропозиції для процесів управління та розвитку банківської системи основних елементів сценарію: синергетичного та аттрактивного. Синергетична складова дозволяє згенерувати множину сценаріїв розвитку банківської системи із визначеними цільовими і критеріальними обмеженнями, на основі якої формується конкретний план впровадження комплексу заходів, що забезпечать безкризовий і стійкий розвиток банківської системи; а на основі аналізу сценаріїв аттрактивної поведінки можна дослідити структурну стійкість розвитку банківської системи, у тому числі й в умовах ризику.

Для опису сценаріїв розвитку банківської системи та її станів пропонується застосувати теоретико-множинний метод.

Сценарні дослідження банківської системи становлять спеціальний інструментарій на основі зображення банківської системи у вигляді формального системного об'єкту BS . Ефективність сценарного аналізу полягає у виявленні загальносистемних залежностей, властивостей і характеристик системи BS

для адекватного відображення реальних взаємодій у створюваній моделі для дослідження динаміки розвитку банківської системи.

Динамічна модель банківської системи описує її точкові стани, ситуації, динаміку їх змін, окреслює в кожний момент часу поточні обмеження на «нормальні» з погляду дослідника стани, вихід за межі яких є неприпустимим для існування та ефективного функціонування банківської системи. Така модель містить наступні складові: ідентифікована модель банківської системи $M_{BS}^I(V^{end}, V^{contr}, R)$, де V^{end} – вектор ендогенних змінних, що характеризує фазовий стан системи ($V^{end} \subseteq X_{BS}^{end}$), V^{contr} – вектор керованих змінних ($V^{contr} \subseteq X_{BS}^{contr}$), R – вектор виділених ресурсів ($R \subseteq X_{BS}^r$); модель зовнішнього стану $M_{BS}^{Env}(V^{ex})$, де V^{ex} – вектор екзогенних змінних, що характеризує стан зовнішнього середовища ($V^{ex} \subseteq X_{BS}^{ex}$); модель поведінки системи $M_{BS}^D(D)$, де D – можливі стани банківської системи; модель виміру станів банківської системи M_{BS}^m ; модель виміру станів зовнішнього середовища M_{BS}^{env} ; модель вибору управлінських рішень U_{BS} . А набір

$M_{BS} = (M_{BS}^I(V^{end}, V^{contr}, R), M_{BS}^{Env}(V^{ex}), M_{BS}^D(D), M_{BS}^m, M_{BS}^{env}, U_{BS})$
 – основний метанабір сценарної системи.

Нехай $T = \{t | U(t)\}$ – множина моментів часу, які визначають моменти фіксації траєкторії поведінки банківської системи відповідно до правила вибору $U(t) \subset U_{BS}$. При цьому, за допомогою використання елементів метанабору системи можуть бути побудовані формалізовані сценарії поведінки та управління банківською системою.

Відмінною рисою моделей $M_{BS}^I(V^{end}, V^{contr}, R), M_{BS}^{Env}(V^{ex})$ як системних елементів сценарної системи з погляду теорії управління є наявність параметрів опису керованого об'єкту: ендогенних змінних $v^{end} \in V^{end} \subseteq X_{BS}^{end}$, керованих змінних $v^{contr} \in V^{contr} \subseteq X_{BS}^{contr}$, виділених ресурсів $r \in R \subseteq X_{BS}^r$, екзогенних змінних $v^{ex} \in V^{ex} \subseteq X_{BS}^{ex}$. А призначення моделей $M_{BS}^I(V^{end}, V^{contr}, R), M_{BS}^{Env}(V^{ex})$ полягає у формалізованому описі зв'язків між вказаними величинами.

Модель поведінки об'єкта дослідження (банківської системи) характеризується набором основних параметрів. Саме цей набір характеристик, а також операції їх виміру та фіксації задають конкретні «фазові» стани, за якими спостерігаються зміни об'єкта.

У процесі прийняття рішення банківські аналітики виконують певну послідовність дій щодо контролю обраних параметрів і вибору управлінських рішень, що певним чином впливають на розвиток банківської системи.

Нехай $f \in M_{BS}^0 \subseteq X_{BS}^d$, де M_{BS}^0 – множина образів перетворення U_{BS} , яке діє $X_{BS}^{contr+r+1} \rightarrow X_{BS}^d$ і визначає сукупність всіх контрольованих факторів. Перетворення U_{BS} є формалізованою моделлю переходу від керованих змінних і витратних ресурсів, у тому числі і часу, до інтегрованого поняття способу можливих дій.

Тоді вектор $f = U_{BS}(v^{contr}, r, \tau)$ є керовано-контрольованими факторами, де $\tau = [t_i, t_{i+1}]$, $i = 0, 1, 2, \dots$ – інтервали, на яких визначені вектор-функції $v^{contr}(t)$, $r(t)$.

Отже, банківські аналітики в процесі управління банківською системою контролюють та вимірюють величини f і, у разі необхідності, величини $v^{contr}(t)$, $r(t)$, τ як розв'язок певної оберненої задачі управління, наприклад, задачі синтезу оптимального управління.

Зазначимо, що вибір керовано-контрольованих факторів залежить від цілей, а також умов здійснення операцій. Останні формуються незалежно від основних керуючих впливів і є некерованими факторами. При цьому множина керуючих впливів, як правило, міститься в множині керовано-контрольованих факторів, тому $V^{contr} \subseteq M_{BS}^0 \subseteq X_{BS}^d$.

Некеровані фактори $\eta \in H \subseteq X_{BS}^\eta$, до яких, зокрема, відносяться невизначені фактори впливу зовнішнього оточення, можуть групуватися за ступенем інформованості про них керуючих органів, ступенем керованості тощо.

Нехай множина $S = M_{BS}^0 \times H$ – множина умовних

рішень, елементами якої є $s = (f, \eta)$ – умовні рішення. У загальному випадку множина умовних рішень може не збігатись із множиною розширених фазових просторів.

Для визначення конкретної ситуації в термінах умовних рішень визначимо структуру множини умовних рішень S як квазіінформаційну гіпотезу

$M_{BS}^{KIG}(t_i)$, яка відображає структуру знань дослідника (банківського аналітика) і фактично втілює модель врахування невизначеності [9; 10].

Призначенням квазіінформаційної гіпотези $M_{BS}^{KIG}(t_i)$ є визначення конкретної ситуації в термінах умовних рішень, тобто структуризації множини умовних рішень S , де будуть відбуватися подальші можливі події сценарію.

Зазначимо, що важливою частиною квазіінформаційної гіпотези є визначення правил вибору $U_{BS}(t) \in U_{BS}$, які визначають моменти для фіксації траєкторії поведінки банківської системи, а також способи переходу від невизначених значень показників до детермінованих. Способи формування таких правил становлять предмет спеціальних досліджень, результати яких надають банківським аналітикам, які ухвалюють рішення, на експертизу. Відповідні розрахунки за зафіксованими правилами становлять основу для остаточних рішень.

Отже, сценарієм поведінки банківської системи є послідовність розширених фазових станів, або виділених подій, і передбачуваних умов її функціонування або квазіінформаційних гіпотез. Сценарій описує процес зміни параметрів банківської системи, дискретно фіксуючи принципи, з погляду банківських аналітиків, моменти переходу до нового якісного стану. Якщо структура впорядкування моделі поведінки банківської системи є лінійною, то можна використовувати дві наступні шкали [8]: шкалу ZT, за допомогою якої описують перебіг часу і, відповідно, динамічні траєкторії об'єкту розширеного фазового простору, і шкалу RT дискретного часу, відповідно до якої відбуваються події сценарію, що формується, як реалізація подій вибору. Зазначимо, що початкові моменти часу цих двох шкал є узгодженими: початком часу кожної шкали вважають момент часу $t_0 = 0$. Загалом, введення цих шкал дозволяє фіксувати відповідність розширеної фазової траєкторії та сценарних подій протягом певного часу.

Тоді очікуваною подією розвитку банківської системи будемо називати пару $\psi = (z(t), t)$, де $t \in RT$ – момент часу, обраний відповідно до правил вибору $U_{BS}(t)$, $z(t) \in Z$ – очікувана реалізація параметрів розширеної фазової траєкторії, що отримана відповідно до моделей M_{BS} в момент часу $t \in ZT$. Зазначимо, що термін «очікувана подія» використовується в загальноприйнятому значенні та конкретизується в інформаційній сукупності кожного метанабору M_{BS} . Зокрема, там можуть бути визначені правила вибору, способи врахування невизначеностей тощо.

Під ситуацією $P(t)$ в момент часу $t \in ZT$ будемо розуміти набір подій, що відбулися до певного моменту t :

$$P(t) = \left\{ \psi_i(z_i(t_i), t_i), 0 \leq t_i \leq t, i = 0, 1, \dots, p; t_0 = 0 \right\};$$

під оточенням $O(t)$ в момент часу $t \in ZT$ будемо розуміти пару $O(t) = (P(t), M_{BS}^{KIG}(t))$, а під сценарієм

$C(t)$ в момент часу $t \in ZT$ будемо розуміти послідовність пар $(O(t_i), t_i)$, сформовану відповідно до правил вибору $U_{BS}(t)$:

$$C(t) = C \left\{ (O_i(t_i), t_i), i = 0, 1, \dots, N; t_0 = 0 \right\}, \text{ де } N - \text{глибина сценарію, } t_N - \text{горизонт сценарію, а } (t_{i+1} - t_i) - \text{крок сценарію.}$$

Стратегією формування сценарію розвитку банківської системи \tilde{C}_{BS} будемо називати спосіб вибору чергової події залежно від цілей та умов здійснення операції, тобто стану застосованої сценарної системи. Множину припустимих стратегій у момент часу $t \in ZT$ позначимо $M^+ \tilde{C}_{BS}$, а множину всіх стратегій – $M \tilde{C}_{BS}$, отже $\tilde{C}_{BS} \in M^+ \tilde{C}_{BS} \subseteq M \tilde{C}_{BS}$.

Нехай у момент часу $t \in ZT$ зафіксована квазіінформаційна гіпотеза у вигляді структурованої підмножини $M_{BS}^{KIG}(t) \subseteq Z^0 \subseteq Z$. Тоді можна визначити чергову очікувану подію шляхом зазначення керовано-контрольованого фактору

$$f = U_{BS}(v^{contr}, r, \tau) \text{ відповідно до обраної стратегії } \tilde{C}_{BS} \text{ формування сценарію } C(t) \text{ на основі}$$

правил $U_{BS}(t)$. Отже, кожна точка $z \in Z$ разом з фіксованими правилами дискретизації траєкторії в $t_i \in ZT, i = 0, 1, 2, \dots$,

кожний момент часу $\tau \in ZT$, або на горизонті сценарію $\tau \in ZT$, з елементами метанабору M_{BS} визначає сценарій поведінки банківської системи $C(z, O_i(t_i), t_i)$, що виходить з точки $z \in Z$ як послідовність станів зовнішнього середовища, стратегій формування сценаріїв, правил їх вибору та відповідних їм очікуваних подій. Подання сценарію $C(t)$ як послідовності очікуваних подій і квазіінформаційних гіпотез

$$C(t) = C \{ (O_i(t_i), t_i), t_i \in U_{BS}, i = 0, 1, \dots, N; t_0 = 0$$

орієнтовано на «зовнішнього» користувача відносно процесу аналізу проблеми, а також осіб, що ухвалюють рішення. На відміну від такого попереднього подання сценарію $C(t)$, детальна технологія отримання такої послідовності у вигляді набору стратегій і правил вибору $\psi_{i+1}(t_{i+1}) = F \{ P(t_i), M_{BS}^{KIG}(t_i), \tilde{C}_{BS}(t_i) \}$ призначена для експерта, що займається постановкою та розв'язанням проблеми.

Основна проблема формування сценарію полягає у виборі наступної події серед множини всіх можливих подій з реалізацією стратегії розвитку банківської системи. Для її розв'язання необхідно здійснити відображення поточної ситуації до множини можливих рішень, а також поточної квазіінформаційної гіпотези до множини можливих подій, після чого обрати наступну подію із неї.

За такого підходу аналіз поведінки та стратегія управління розвитком банківської системи здійснюється на основі виділення значущих підмножин щодо прийняття управлінських рішень і визначається зміною множин елементів і відношень, що описують процеси банківської діяльності, що забезпечує варіативність сценаріїв поведінки банківської системи, які будуються для відповідальних осіб, що приймають рішення.

На основі аналізу результатів вітчизняних і зарубіжних досліджень в області управління розвитком банківських систем було розроблено оригінальний підхід до аналізу та синтезу сценаріїв розвитку

вітчизняної банківської системи. Розроблена методологія дозволяє з певним ступенем адекватності здійснювати опис процесів розвитку банківської системи на різних рівнях деталізації, враховувати динаміку та дискретний характер змін її елементів, здійснювати формалізацію ресурсних, технологічних, логічних та інших обмежень і розв'язувати на єдиній методологічній основі широкий клас задач стратегічного управління розвитком банківської системи.

У межах нашої роботи було запропоновано засоби формалізованого опису розширеного фазового простору станів банківської системи на основі теоретико-множинного методу. Здійснено розбиття розширеного фазового простору на підмножини, що характеризують якісні, експертно важливі властивості досліджуваного об'єкта. При цьому експертним шляхом формується область розширеного фазового простору, в якому визначається шлях розвитку процесу, що моделюється, а формування сценарію полягає у визначенні експертно важливих станів банківської системи.

Проведене дослідження показало, що генерація сценаріїв розвитку банківської системи може бути синтезована як інструмент формального аналізу альтернативних варіантів розвитку ситуації за певних цільових і критеріальних обмежень в умовах невизначеності, коли виникають проблеми, пов'язані з безпосереднім формуванням конкретного плану здійснення комплексу заходів для стійкого розвитку банківської системи.

Основними перевагами запропонованого підходу є орієнтація на сучасні інструментальні засоби моделювання, що дозволяють знизити працездатність процесів побудови, аналізу та експлуатації сценарних моделей. Комплексний характер аналізу управлінських рішень, що виносяться на основі такого сценарного моделювання, дозволяє виявляти та аналізувати наслідки прийнятих управлінських рішень, розподілених у часі, а також результати банківської діяльності, що відображаються на динаміці показників банківської системи.

Тому результати, отримані у пропонованому дослідженні, можуть бути рекомендовані до використання науковцями, аналітиками та практичними працівниками банківської сфери.

Список літератури

1. Смагін В. Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки: монографія / В. Л. Смагін. – К.: КНЕУ, 2008. – 232 с.
2. Степаненко О. П. Моделювання ризиків банківської системи на макроекономічному рівні / О. П. Степаненко // Науковий вісник ЛІБС УБС НБУ (вип.1(81)), 2010. – С. 290-299.
3. Stepanenko O. Perspective Directions of the Banking System's Stabilization / Olga Stepanenko // Perspektywiczne Opracowania sa Nauka i Technikami. - Publishing House Education and Science s.r.o., 2010. – з.23-25.
4. Рейтингова агенція «Moody's»: матеріали сайту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.moody's.com.
5. Рейтингова агенція «Кредит-Рейтинг»: матеріали сайту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.credit-rating.ua.
6. Степаненко О. П. Ситуаційний аналіз і розроблення сценаріїв розвитку банківської системи / О. П. Степаненко // Науковий вісник ЛІБС УБС НБУ (вип.2(88)), 2011. – с.273-279.
7. Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики/ Отв. ред. А. А. Акаев, А. В. Коротаев, Г. Г. Малинецкий. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 352 с.
8. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления/ Под ред. В. В. Попкова. – М.:

ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 295 с.

9. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / В. В. Кульба, Д. А. Кононов, С. А. Косяченко, А. Н. Шубин / Серия «Системы и проблемы управления». — М.: СИНТЕГ, 2004. – 296 с.
10. Управление и контроль реализации социально-экономических целевых программ/ Под ред. В. В. Кульбы и С. С. Ковалевского. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 400 с.

РЕЗЮМЕ

Степаненко Ольга

Исследование динамики развития банковской системы: сценарный подход

Проанализированы современные исследования в области управления развитием банковских систем. Разработан подход к анализу и синтезу сценариев развития отечественной банковской системы. Обоснована целесообразность использования сценарного моделирования динамики развития банковской системы для поддержки принятия управленческих решений и анализа их возможных последствий.

RESUME

Stepanenko Olga

Investigating of the dynamics of banking system's development: the scenario approach

The modern researches of the controlling of banking system's development are investigated. The approach of the analysis and synthesis of Ukrainian banking system's evolution are developed. The feasibility of using the scenario modeling of the banking system's dynamics for the controlling decision support and analyzing their possible consequences are substantiated.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛADOVA СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Розглянуто концепцію системи управління людськими ресурсами. Проаналізовано формування стратегії розвитку персоналу, його професійних здібностей та особистісних компетенцій.

Ключові слова: людські ресурси, стратегія розвитку персоналу, особистісні компетенції працівників.

В рамках сучасних підходів до управління людськими ресурсами створюються умови для добровільної інтенсифікації праці і потенціалу співробітників в інтересах компанії. На основі численних програм розвитку персоналу компанія забезпечує співробітникам задоволення багатьох потреб в розвитку і підвищенні професійного і загальноосвітнього рівня. Раціональність такого підходу пов'язана з тим, що співробітники розглядаються як виробничий ресурс, що постійно удосконалюється.

Частина особистості, що обумовлює поведінку або дію індивіда й за якою її можна передбачити у досить широкому колі ситуацій як життєвих, так і професійних за певними критеріями або стандартами, називається компетенцією співробітника.

Управління розвитком людських ресурсів організації шляхом формування та підтримки компетенції співробітників перетворює людський ресурс в людський капітал. Людський капітал — це капітал, втілений у людях у формі їх компетенцій: здібностей співробітників діяти відповідно до стандартів, прийнятих у компанії, та їх здібності досягати високих результатів у роботі. Від розмірів людського капіталу залежать тривалість можливості працівників, ефективність трудової віддачі, продуктивність, культура і якість праці.

Управління людськими ресурсами – складний процес, який характеризується цілою системою заходів та напрямків роботи з персоналом для забезпечення досягнення цілей компанії для максимальної ефективності її діяльності. Це можливе

за умови ефективного управління персоналом.

В умовах глобалізації бізнесу та високоефективних механізмів розповсюдження інформації про способи конкуренції фірм між собою, саме робоча сила стає найважливішим джерелом, яке постійно поповнюється, конкурентної переваги на ринку [4]. Концепція управління людським капіталом розглядає якості працівників як окремий вид капіталу, що належить працівнику та орендується власником підприємства з метою створення нової вартості та забезпечення доходів учасникам діяльності компанії. Розглядаючи питання управління персоналом, важливо зазначити про умову високорезультативного здійснення цього процесу, а саме – його системність.

Вчені [5; 6; 7] у своїх дослідженнях вказують на необхідність застосування системних підходів в управлінні персоналом.

Система управління персоналом в компанії може містити підсистеми:

- прогнозування потреб у персоналі;
- підбір персоналу;
- наймання персоналу та облік його руху;
- оцінювання персоналу;
- розвиток персоналу;
- оплата праці та мотивація працівників;
- корпоративна культура;
- умови життєдіяльності.

Підсистема розвитку персоналу (людських ресурсів) є одним із найважливіших напрямків діяльності в питаннях управління персоналом, інструментом для досягнення максимальних цілей компанії. У той же час ця підсистема тісно пов'язана з підсистемою оцінювання персоналу.

Деякі організації не звертають особливої уваги на навчання свого персоналу, оскільки не розглядають цю статтю витрат як необхідну, вважаючи, що можна, наприклад, брати на роботу фахівців, які вже володіють необхідною кваліфікацією. Однак рано чи пізно керівництву будь-якої організації доводиться зрозуміти: якщо не інвестувати гроші в підвищення рівня знань та в розвиток професійних та особистісних навичок своїх працівників, то віддача від людських ресурсів компанії з кожним роком стає все менша.

У сучасних компаніях розвиток персоналу тісно та безпосередньо пов'язаний з організаційним розвитком, стратегічними цілями діяльності. Конкурентній стратегії, яку обрала компанія повинен відповідати єдиний для всіх працівників базовий (корпоративний) набір поведінкових компетенцій.

Успішна стратегія розвитку персоналу компанії потребує диференційованого підходу до розвитку окремих категорій працівників з огляду на ту роль, яку вони відіграють у процесі створення споживчих цінностей для клієнтів.

Наявність в організації стратегії управління людськими ресурсами означає:

- залучення працівників, їх використання й розвиток відбувається не стихійно, а цілеспрямовано і продумано, і це пов'язано з місією й стратегічними цілями розвитку організації;
- керівники вищого рівня беруть на себе відповідальність за розробку, реалізацію й оцінку стратегії управління людськими ресурсами;
- існує взаємозв'язок між стратегією розвитку людських ресурсів й стратегією розвитку організації загалом та її окремих підрозділів;
- існує залежність різних елементів всередині самої

стратегії управління людськими ресурсами.

Важливе значення має системний зв'язок між плануванням розвитку людських ресурсів та стратегічними цілями компанії, результатами оцінки персоналу.

Для забезпечення перетворення класичної системи розвитку персоналу в умовах активних змін бізнес-процесів, технологій, розвитку нових послуг необхідно

додати системі динамічну компоненту – забезпечення оперативного навчання персоналу, коли виникають нові задачі. Для виконання поставлених завдань фахівці відділів розвитку (тренери) включаються в процеси впровадження нових технологій та послуг на ранніх етапах розробки та проектування, системно залучаються у процеси інноваційного розвитку компанії.

Таблиця 1. Формування завдань із розвитку персоналу компанії

Динамічна компанія – професійна кадрова підготовка в актуальному часі		
Стратегічні задачі		Підготовка кадрів
Підтримка клієнтів		Кого? Коли?
Продаж послуг	Цілі та завдання	
Розробка і надання нових послуг		Чому? Як?
Стратегічні задачі		Підготовка кадрів

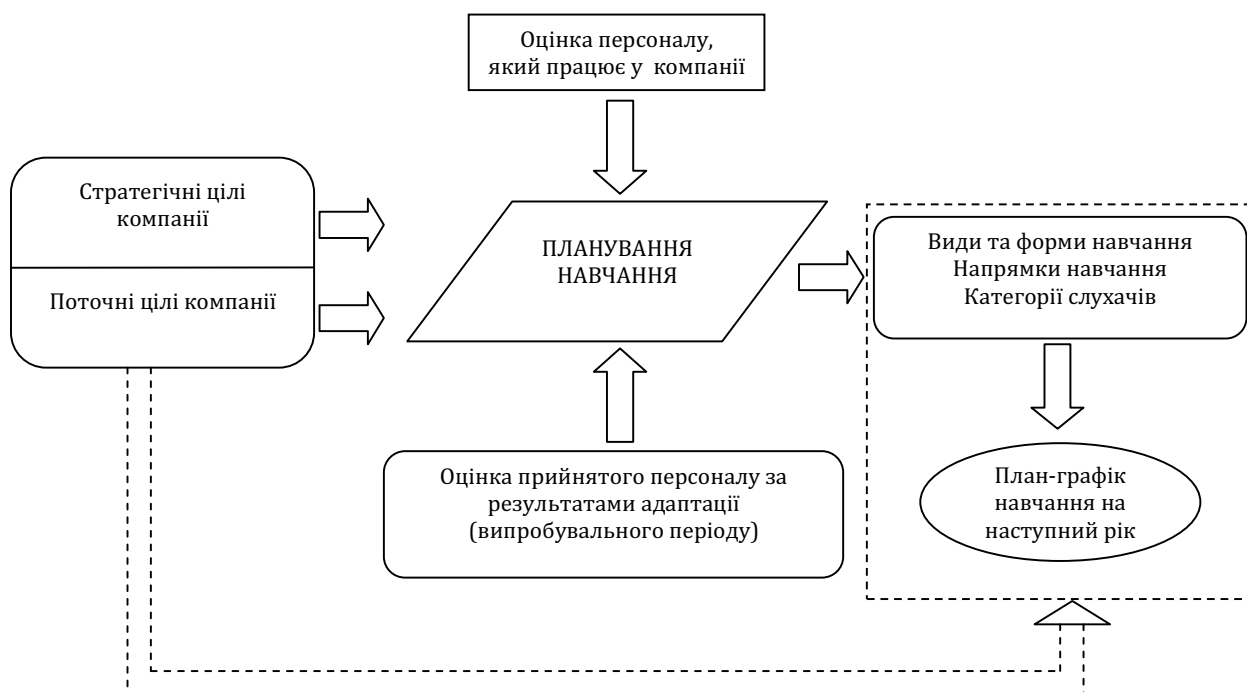


Рис. 1. Структурна схема планування розвитку персоналу

Маючи сформульовані стратегічні цілі компанії та бізнес-план їх досягнення, необхідно здійснити оцінку персоналу, визначити:

- чи має персонал відповідний рівень професійної підготовки;
- чи достатньо розвинені у працівників особистісні компетенції, необхідні для вирішення поставлених завдань на певній позиції.

На основі звіту за результатами оцінки діяльності персоналу та поставлених цілей розвитку розробляється план професійного навчання та вдосконалення особистісних компетенцій.

Служби, відповідальні за планування та організацію розвитку людських ресурсів, формують плани навчання, спрямовані на зростання професійних знань і навичок та інтеграційне навчання з розвитку комунікативних навичок, управлінських компетенцій, підвищення рівня особистісних компетенцій.

На думку науковців [1; 3], успіх управлінського персоналу безпосередньо залежить від навичок ефективних комунікацій, вміння спілкуватись у складних ділових переговорах, мистецтва відстоювати

свою позицію, досягати згоди і взаєморозуміння. Тому абсолютно необхідно розвивати цю особистісну компетенцію працівників, щоб кожен розумів свою відповідальність за налагодження взаємовідносин з колегами, підлеглими, партнерами, клієнтами, керівництвом.

Досягнення основних показників неможливе без розвитку особистісних компетенцій, які мають переважне значення саме для визначеного напрямку діяльності. Наприклад – значення комунікативних здібностей для працівників, відповідальних за напрямок продажу послуг.

З метою реалізації ефективного розвитку персоналу необхідно розробляти та постійно оновлювати показники професійної діяльності та моделі особистісних компетенцій працівників.

Розробляються моделі управлінських компетенцій із зазначенням переліку індикаторів для кожної, за якими здійснюється оцінка та виставляється сума балів.

Систематизований за видами економічної діяльності збірник описів професій, які наведені в Національному Класифікаторі професій України, містить кваліфікаційні характеристики посад

Таблиця 2. Профіль посади керівника структурного підрозділу

Таблиця з профілем посади _____ (назва посади)	
оцінка	
Вимоги до освіти	Вища за спеціальністю в галузі
Досвід роботи	На керівних посадах не нижче рівня начальника відділу
Професійні компетенції	Глибоке розуміння принципів роботи
Особистісні компетенції	Розуміння діяльності компанії Уміння налагоджувати ефективну взаємодію Наполегливість Комунікативність Аналітичне мислення
Загальна оцінка	

Таблиця 3. Зразок компетенції із зазначенням поведінкових індикаторів

Таблиця моделей управлінських компетенцій для керівників середньої ланки	_____
Назва компетенції	(назва посади)
Розуміння діяльності компанії	Індикатори
	Розуміє стратегію та перспективні плани компанії.
	У своїй роботі використовує знання у сфері технічного забезпечення, технологій надання послуг.
	Визначає роль свого підрозділу в бізнес-стратегії компанії.
Максимальна сума балів за компетенцією	25

зазначених вище професійних груп. У галузі зв'язку виданий Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. (ВИПУСК 70. «Зв'язок», розділи «Електрозв'язок», «Поштовий зв'язок»).

Кваліфікаційний рівень робіт, що виконуються, визначається залежно від вимог до освіти, професійного навчання та практичного досвіду працівників, здатних виконувати відповідні завдання та обов'язки. Кваліфікація, крім рівня освіти, враховує також спеціалізацію, яка пов'язана з необхідною галуззю знань, використовуваними інструментами чи устаткуванням, та з продукцією, яка виробляється, або наданими послугами.

Зазначений Довідник є основою для розроблення посадових інструкцій, що закріплюють обов'язки, права та відповідальність працівників; для визначення положень про структурні підрозділи компанії, що закріплюють їх роль і місце в системі управління, для добору і розміщення персоналу та здійснення контролю за правильним його використанням.

У зв'язку з тим, що кваліфікаційні характеристики, які ввійшли до Довідника, поширюються на усі підгалузі зв'язку, у них наведено найхарактерніші види робіт для певної посади чи професії. Тому існує необхідність розробляти та постійно оновлювати, особливо в умовах інтенсивного розвитку засобів зв'язку, характеристики з показниками професійної діяльності працівників в конкретних організаційно-технічних умовах.

З метою здійснення всебічної оцінки персоналу необхідно розробляти профілі посад, які включали б актуальну професійну та особистісну складову. А результати оцінки діяльності працівника даватимуть змогу зробити висновки щодо подальшої його діяльності та розвитку.

За результатами здійснення оцінки особистісних якостей та фахової компетенції працівників робляться висновки про відповідність займаній посаді, можливість належати до кадрового резерву на вищу посаду.

Здійснюється аналіз оцінки рівня розвитку компетенцій та необхідності розвивати ключові для певної посади, а також ті, які отримали низькі оцінки та відповідно потребують подальшого розвитку. Саме через розвиток ключових компетенцій працівників можливо досягти встановлених показників в роботі.

Стратегія розвитку людських ресурсів підтримує конкурентну стратегію, яку обрала компанія, за рахунок підвищення ефективності діяльності працівників, що, у свою чергу, забезпечується шляхом формування, підтримки та підвищення їх поведінкових характеристик (компетенцій).

Список літератури

1. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг: пер. с англ. – М.: Питер, 2010. – 848с.
2. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Метьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; [пер. с англ.]. – М.: Эксмо, 2006. – 432с.: ил. – (Профессиональные издания для бизнеса).
3. Измени свое сознание изменится твоя жизнь / Брайан Трейси. Перевод с англ. Пашутин Н.А. – Мн.: Глобус, 2004. – 236с.
4. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Марк А. Хьюзлид, Брайан Е. Беккер, Ричард У. Битти: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 432с.
5. Балабанова Л. В. Организация праці менеджера : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – 2-ге вид., перероб. Та доп. – К.: Професіонал, 2007. – 416с.
6. Управління людськими ресурсами і філософські засади : навчальний посібник під ред. д. ф. н. проф. В. Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.

-
7. *Управління персоналом : навчальний посібник під ред. О. В. Крушельницької.- К. : Кондор. - 2006. - 308с.*
 8. *Управління людськими ресурсами : курс лекцій / В. В. Красношапка. – К : 2004*
 9. *Національний класифікатор України. Класифікатор професій. – К.: ВД Держспоживстандарт України, 2010, - 746с.*
 10. *Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. – ВИПУСК 70. – Краматорськ : Зв'язок, 2001.*

РЕЗЮМЕ

Столярская Екатерина

Развитие персонала как составляющая системы управления человеческими ресурсами

Рассмотрена концепция системы управления человеческими ресурсами. Проанализировано формирование стратегии развития персонала, его профессиональных способностей и личностных компетенций.

RESUME

Stolyars'ka Kateryna

Development staff as part of Human Resources Management System

The concept of human resources management system has been considered. Staff development strategies, their professional abilities and personal competences have been analysed.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ФОНДОВІДДАЧІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СТРАТЕГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Побудовано факторну модель фондovіддачі основних засобів стратегічних підприємств державного сектору економіки України та визначено вплив окремих факторів на показник фондovіддачі методом ланцюгових підстановок.

Ключові слова: стратегічні підприємства, державний сектор економіки, факторний аналіз, елімінування, метод ланцюгових підстановок, фондovіддача основних засобів, ефективність.

Визначальне місце як в державному секторі, так і в національній економіці загалом, посідають стратегічні підприємства. Адже саме останні є тим фундаментом, на якому тримається економіка країни, формується її стратегічний потенціал. Саме тому, продовжуючи дослідження ефективності діяльності підприємств державного сектору, вважаємо необхідним оцінити ефективність саме стратегічних підприємств.

Питання функціонування стратегічних підприємств досліджували такі відомі вітчизняні вчені як О. М. Бондар, О. М. Денисюк, Н. Доценко, І. О. Жалніна, Б. М. Катрушин, С. Ю. Ледомська, О. Ю. Рудченко та ін. Проте питання ефективності їх діяльності недостатньо висвітлені та потребують окремих додаткових досліджень.

Оскільки, як вже зазначалося в [1], при дослідженні ефективності функціонування господарюючих об'єктів переважно виділяють два фактори виробництва – капітал та працю, використовуємо для аналізу відносні аналоги цих чинників, а саме: продуктивність праці та фондovіддачу основних засобів стратегічних підприємств.

Продуктивність праці підприємств державного сектору економіки була нами досліджена в попередній статті [1], тому проаналізуємо фондovіддачу основних засобів стратегічних підприємств, адже саме цей показник є вимірником ефективності використання такого важливого фактору, як капітал.

Метою статті є аналіз фондovіддачі основних засобів стратегічних підприємств за допомогою факторного аналізу. Завданням статті є побудова факторної моделі фондovіддачі основних засобів стратегічних підприємств державного сектору економіки та визначення впливу відповідних чинників на її зміну.

Методику факторного аналізу досліджували такі відомі вчені-економісти, як Блюмін С., Болюх М., Мних Е., Суханов В., Чеботарьов С., Чумаченко М. та ін. На основі аналізу наукових джерел [2; 3; 4] виявлено, що під економічним факторним аналізом розуміють поступовий перехід від початкового до фактичного значення результуючої змінної, вивчення структури взаємозв'язків між змінними, дослідження впливу факторів на зміну результуючого показника.

Визначення впливу факторів на результуючий показник здебільшого залежить від характеру взаємозв'язків між ними. Оскільки взаємозв'язок між

результуючим показником та факторами, які на нього впливають, є функціональним, то для дослідження впливу факторів використовуємо елімінування.

Елімінування – це логічний метод, за допомогою якого абстрагується вплив низки факторів, які впливають на зміну досліджуваного параметра, і залишається в оцінках один, вплив якого вимірюють шляхом послідовної заміни його базового значення на значення порівняльної характеристики і зіставлення з попереднім результатом [4, с. 61].

В аналітичній практиці широко застосовують такий спосіб елімінування, як метод ланцюгових підстановок. Метод ланцюгових підстановок полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результуючого показника шляхом послідовної заміни базового значення кожного фактора на фактичне значення у звітному періоді. Для цього визначають умовні значення результуючого показника, які враховують зміну одного, потім двох, трьох і т. д. факторів, припускаючи, що інші фактори є незмінними. Порівняння величини результуючого показника до та після заміни рівня окремого факторного показника нейтралізує вплив усіх інших факторів та дає змогу визначити вплив цього фактора на приріст результуючого показника [1, с. 360].

Загальновідомо, що фондovіддача є загальним показником ефективності використання основних засобів і обчислюється за формулою [3, с. 445; 4, с. 339]:

$$f = \frac{D}{F}, \quad (1)$$

де D – обсяг продукції у грошовому вираженні, виробленої підприємством, цехом або дільницею; F – середньорічна вартість основних виробничих засобів.

Аналогічно визначаємо фондovіддачу основних засобів стратегічних підприємств державного сектору економіки:

$$f_s = \frac{D_s}{F_s}, \quad (2)$$

де D_s – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) стратегічними підприємствами державного сектору; F_s – середньорічна вартість основних виробничих засобів стратегічних підприємств державного сектору економіки.

Фондовіддача є одним з основних факторів, які визначають обсяг продукції підприємства, тому

необхідно детально проаналізувати, які фактори, у свою чергу, впливають на неї. Показник фондівдачі складний, на нього впливає безліч факторів, значна частина яких між собою пов'язана. Факторну модель фондівдачі стратегічних підприємств державного сектору можна звести до такого вигляду:

$$f_s = \frac{D_s}{F_s} = \frac{D_s}{D_e} \cdot \frac{D_e}{F_e} \cdot \frac{F_e}{F_s} = \frac{D_s}{D_e} \cdot \frac{D_e}{F_e} \cdot \frac{1}{F_s} \quad (3)$$

де F_e – середньорічна вартість основних засобів підприємств України;

D_e – обсяг реалізованої продукції всіма підприємствами України.

Для спрощення зображення факторної моделі введемо такі позначення:

$$u_1 = \frac{D_d}{D_e} - \text{частка обсягу реалізованої продукції}$$

стратегічних підприємств державного сектору у

загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами України;

$$u_2 = \frac{D_e}{F_e} - \text{фондівдача усіх підприємств України};$$

$u_3 = \frac{F_s}{F_e}$ – частка вартості основних засобів стратегічних підприємств державного сектору у загальній вартості основних засобів усіх підприємств України.

Тоді факторна модель фондівдачі стратегічних підприємств державного сектору набуде такого розгорнутого вигляду:

$$f_s = u_1 \cdot u_2 \cdot \frac{1}{u_3} \quad (4)$$

Значення економічних показників, необхідних для аналізу фондівдачі основних засобів стратегічних підприємств державного сектору економіки України, наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Вихідні дані для аналізу фондівдачі основних засобів стратегічних підприємств державного сектору економіки України*

Показник	Часовий період, роки				Темп приросту, %		
	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Кількість всіх підприємств України, од.	380,789	344,8	377,222	310,446	-9,45	9,40	-17,70
Обсяг реалізованої продукції підприємствами України, млн. грн.	2410216	3014740	2740779	3 359 472	25,08	-9,09	22,57
Залишкова вартість основних засобів підприємств України, млн. грн.	955346	1 251 178	1 597 416	1 770 428	30,97	27,67	10,83
Кількість стратегічних підприємств державного сектору, тис. од.	0,079	0,079	0,079	0,076	0,00	0,00	-3,80
Обсяг реалізованої продукції стратегічних підприємств державного сектору, млн. грн.	89914,335	153771,44	173826,4	213443,223	71,02	13,04	22,79
Залишкова вартість основних засобів стратегічних підприємств державного сектору, млн. грн.	77482,904	98677,219	101820,2	107629,978	27,35	3,19	5,71

*Складено та обчислено автором на основі 5; 6

Варто зауважити, що при побудові табл. 1 було враховано інформацію тільки про ті стратегічні підприємства, відомості яких розміщено у Загальнодоступній інформаційній базі даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів. Кількість стратегічних підприємств, що перебувають повністю у державній власності або їх частка належить державі, визначалась на основі інформації про засновників та/або учасників емітента, а

також кількості і вартості акцій, якими вони володіють, що представлено у табл. 2.

Отже, в ході аналізу показника фондівдачі використано інформацію з 79-ти стратегічних підприємств, у яких є державна частка. Зауважимо, що показники діяльності стратегічних підприємств, у яких державі належить пакет акцій, менший за контрольний, враховано при аналізі фондівдачі, оскільки ця категорія підприємств не здійснює суттєвого впливу на

Таблиця 2. Кількість стратегічних підприємств з державною часткою в статутному капіталі*

Розмір пакету акцій стратегічного підприємства, що перебуває в державній власності	Кількість підприємств
менший 50 %	11
50 – 75 %	15
більший за 75 %	53
Разом	79

*Розробка автора

результати аналізу, так як обсяг реалізованої ними продукції не перевищує 5-6 % загального обсягу. Проте поза увагою залишилося близько 180 стратегічних підприємств [7], що функціонують у формі державних унітарних підприємств, оскільки інформація щодо них у

вільному доступі відсутня.

На основі даних табл. 1 розрахуємо значення факторів для аналізу фондівдачі основних засобів стратегічних підприємств державного сектора України та подамо результати у табл. 3.

Таблиця 3. Значення факторів для аналізу зміни фондівдачі основних засобів стратегічних підприємств державного сектора України*

Фактор	Часовий період, роки				Темп приросту, %		
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
u_1	0,0373	0,0510	0,0634	0,0635	36,73	24,34	0,18
u_2	2,5229	2,4095	1,7158	1,8975	-4,49	-28,79	10,60
u_3	0,0811	0,0789	0,0637	0,0608	-2,76	-19,18	-4,62
f_s	1,1604	1,5583	1,7072	1,9831	34,29	9,55	16,16

*Обчислено автором

Визначення впливу факторів на приріст фондівдачі проводимо з використанням методу ланцюгових підстановок за аналогією з [1]. Узагальнені

результати аналізу впливу факторів на зміну фондівдачі основних засобів стратегічних підприємств наведено у табл. 4.

Таблиця 4. Аналіз впливу факторів на зміну фондівдачі основних засобів стратегічних підприємств України, 2007 – 2010 рр.*

Фактор	Абсолютний приріст фондівдачі						Темп приросту фондівдачі, %					
	стратегічних підприємств державного сектора			стратегічних підприємств усіх форм власності			стратегічних підприємств державного сектора			стратегічних підприємств усіх форм власності		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
	u_1	0,4262	0,3793	0,0030	0,3865	-0,0386	0,1755	36,73	24,34	0,18	16,12	-1,49
u_2	-0,071	-0,5579	0,1812	-0,1251	-0,7355	0,2366	-6,14	-35,80	10,61	-5,22	-28,36	11,50
u_3	0,0430	0,3274	0,0917	-0,0661	0,2388	0,2026	3,70	21,01	5,37	-2,76	9,21	9,85
Разом	0,3979	0,1489	0,2759	0,1952	-0,5353	0,6148	34,29	9,55	16,16	8,14	-20,64	29,88

*Обчислено автором

Як свідчать дані табл. 4, темпи зростання фондівдачі стратегічних підприємств державного сектора значно сповільнилися і становили відповідно 9,55% і 16,16% у 2009 та 2010 рр., проти 34,29% у 2008 р. На усіх стратегічних підприємствах фіксується як тенденція зростання фондівдачі (на 8,14% у 2008 р. та 29,88% у 2010 р.), так і її зменшення (на 20,64% у 2009 р.).

Упродовж 2008-2009 рр. головним фактором зростання фондівдачі основних засобів державних стратегічних підприємств було збільшення частки обсягу реалізованої ними продукції, зокрема приріст склав 36,73% у 2008 р. та 24,32% у 2009 р. За рахунок цього фактора у 2010 р. вдалося збільшити фондівдачу на 8,53% й стратегічним підприємствам усіх форм власності.

У 2010 р. головним фактором зростання фондівдачі обох груп підприємств стало збільшення фондівдачі на усіх підприємствах. Однак її зменшення у 2008-2009 рр. було основним фактором скорочення фондівдачі. Зокрема, у 2009 р. фондівдача на стратегічних підприємствах державного сектора скоротилася на 35,8%, а на усіх стратегічних – на 28,36%. У 2010 р., навпаки, за рахунок збільшення цього фактора вдалося збільшити показник на 10,61% та 11,5% відповідно.

Позитивний вплив на зміну фондівдачі протягом аналізованого періоду мало зменшення частки вартості основних засобів стратегічних підприємств у загальній вартості основних засобів усіх підприємств економіки. Виняток становить лише зменшення цього фактора у 2008 р., що призвело до зменшення фондівдачі на усіх

стратегічних підприємствах на 2,76%.

Поряд з факторним аналізом фондівдачі основних засобів стратегічних підприємств у динаміці, велику аналітичну цінність має порівняння абсолютного значення фондівдачі з аналогічним показником, розрахованим для стратегічних підприємств усіх форм власності та усіх підприємств економіки України. Результати такого аналізу наведено у таблиці 5.

Результати аналізу ефективності використання основних засобів протягом 2007-2010 рр. свідчать, що фондівдача на державних стратегічних підприємствах зростає на 70,89% і досягла рівня 1,9831 грн. Однак, незважаючи на стійку динаміку зростання, абсолютне значення фондівдачі цієї групи підприємств упродовж 2007-2008 рр. було найнижчим. Лише з 2009 р. на стратегічних підприємствах державного сектора вдалося досягнути рівня показника по економіці загалом, а у 2010 – його перевищити (1,9831 грн. проти 1,8975 грн.). Найвищою серед усіх груп підприємств є фондівдача основних засобів стратегічних підприємств усіх форм власності, навіть у 2009 р., коли спостерігалось її зменшення на 20,64%.

Схематично динаміку фондівдачі усіх груп підприємств зображено на рис. 1.

Отже, результати аналізу ефективності діяльності стратегічних підприємств державного сектора економіки дозволяють стверджувати, що цій категорії підприємств вдалося протягом 2008-2010 рр. підвищити рівень фондівдачі основних засобів, на відміну від стратегічних підприємств усіх форм власності, а також усіх підприємств в Україні загалом. Однак, незважаючи на кращі тенденції у динаміці аналізованих показників, їхні

Таблиця 5. Аналіз ефективності використання основних засобів в Україні

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Темп приросту, %		
					2008 р.	2009 р.	2010 р.
Фондовіддача стратегічних підприємств ДСЕ	1,1604	1,5583	1,7072	1,9831	34,29	9,55	16,16
Фондовіддача усіх стратегічних підприємств	2,3977	2,5930	2,0577	2,6725	8,14	-20,64	29,88
Довідково: Фондовіддача підприємств України	2,5229	2,4095	1,7158	1,8975	-4,49	-28,79	10,60

*Обчислено автором

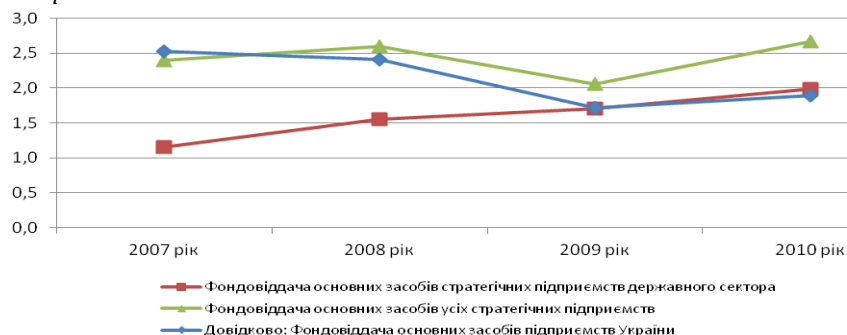


Рис. 1. Динаміка фондовіддачі основних засобів в Україні, 2007-2010 рр.

абсолютні значення є нижчими, ніж у стратегічних підприємств всіх форм власності, а протягом 2007-2008 рр. - й усіх підприємств загалом. Використання методу ланцюгових підстановок дало змогу з'ясувати, за рахунок яких саме факторів відбулося зростання фондовіддачі.

Таким чином, проведене дослідження свідчить про те, що підприємства державного сектора економіки можуть здійснювати ефективну господарську діяльність. Тому вважаємо, що зменшувати частку держави у стратегічних підприємствах і надалі недоцільно. Державі необхідно брати активну участь в управлінні державним сектором економіки, а стратегічні підприємства повинні належати державі, оскільки саме вони здійснюють стратегічний вплив на економіку та безпеку країни.

Список літератури

- Тенюх З. І. Факторний аналіз ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки України // *Економічний аналіз: Збірник наукових праць / ТНЕУ; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. - Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2010. - Вип. 7. - с. 358 - 362.*
- Блюмин С. Л. *Экономический факторный анализ: монография / С. Л. Блюмин, В. Ф. Суханов, С. В. Чеботарёв. - Липецк: ЛЭГИ, 2004. - 148 с.*
- Економічний аналіз: навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. - К.: КНЕУ, 2001. - 540 с.*
- Мних Є. В. *Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. - Вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.: ЦНЛ, 2005. - 472 с.*
- Офіційні дані Загальнодоступної інформаційної бази даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua>
- Офіційні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
- Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави: постановка Кабінету Міністрів України «» від 23.12.2004 р. №1734 [Електронний ресурс]. - Режим доступу до документу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1734-2004>.

РЕЗЮМЕ

Тенюх Зоряна

Факторный анализ фондоотдачи основных средств стратегических предприятий государственного сектора экономики Украины

В статье исследуется эффективность использования основных средств на стратегических предприятиях Украины с целью выявления резервов повышения результативности их функционирования. Построена факторная модель фондоотдачи основных средств стратегических предприятий государственного сектора экономики Украины и определено влияние отдельных факторов на изменение исследуемого показателя методом цепных подстановок.

RESUME

Tenukh Zoryana

Factor analysis of efficiency of the use of the fixed assets of strategic enterprises of state sector of economy of Ukraine

In the article there has been probed the efficiency of the use of the fixed assets on the strategic enterprises of Ukraine with the purpose of exposure of backlogs of increase of effectiveness of their functioning. The factor model of the efficiency of fixed assets use of strategic enterprises of state sector of economy of Ukraine is built. The influence of separate factors on the change of the probed index by the method of chain substitutions is defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК СКЛADOVA МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА

Розглянуто системи показників та методики проведення аналізу діяльності страхових компаній, що займаються видами страхування іншими, ніж страхування життя. Запропоновано проведення аналізу на основі використання бюджетування, в межах якого визначено систему показників для планування і оцінки основних напрямів діяльності страховика.

Ключові слова: страховик, аналіз, бюджетування, страховий продукт.

Незважаючи на поліпшення світової фінансової ситуації, розвиток страхового ринку України в 2010 р. та першому півріччі 2011 р. за оцінкою Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг) ще не досяг докризового рівня, при цьому зазначається, що спостерігається незначне «пожвавлення» [1; 2]. Здатність страховика виконувати власні фінансові зобов'язання значною мірою залежить від економічної кон'юнктури і, як наслідок, можливої прибутковості або збитковості вкладених страхових резервів. Крім того, така здатність не менше залежить і від ефективності управління діяльністю страховика. У свою чергу, правильні управлінські рішення повинні прийматися за допомогою системи аналізу діяльності страховика, а тому в умовах нестабільності світової фінансової системи особливого значення набуває склад показників і методика такого аналізу.

У дослідженнях вітчизняних та закордонних вчених, таких, як В. Д. Базилевич, А. О. Бойко, О. Д. Заруба, Н. Г. Нагайчук, Н. В. Ткаченко предметом наукового зацікавлення стали проблеми оцінки фінансової надійності, платоспроможності та стійкості страховиків. А аналіз діяльності страхових компаній пропонується проводити згідно із загальною теорією та методикою економічного аналізу з використанням групи показників специфічних для страхових організацій. Проте єдиної їх системи ще не розроблено. Науковці не подають комплексного цільового підходу та не уточнюють сферу застосування розроблених показників, оскільки з метою вибору найбільш раціональних рішень для страховиків, страхувальників і наглядових органів необхідний різний їх склад.

Метою статті є розгляд методик аналізу страхової діяльності та шляхів їх поліпшення для застосування страховиками, що займаються видами страхування, іншими, ніж страхування життя.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні завдання:

- дослідити сучасні методики аналізу діяльності страхових компаній;
- виявити переваги та недоліки наявних систем аналізу страхових організацій;
- надати рекомендації щодо підвищення ефективності методики аналізу страховиків, що займаються видами страхування, іншими, ніж страхування життя.

В умовах концентрації страхового бізнесу і

зростаючої конкуренції між найбільшими страховиками визначальним чинником конкурентоспроможності стає пропозиція страховими компаніями низького тарифу, що збільшує збитковість страхової діяльності. У такій ситуації важливого значення набувають питання поліпшення управління діяльністю страховика, яке дозволило б підвищити показники його рентабельності.

Більшість вітчизняних науковців пропонує аналізувати діяльність страховика на основі окремих показників (табл. 1), проте спільною є думка про визначення платоспроможності на основі вимог Закону України «Про страхування» [8]. При цьому основним критерієм аналізу є платоспроможність. Визначено, що забезпечення достатнього рівня платоспроможності досягається виконанням:

- вимог щодо погашення статутного капіталу;
- вимог щодо обсягів гарантійного капіталу;
- вимог щодо створення достатніх страхових резервів;
- вимог щодо обов'язкового перевищення фактичної платоспроможності страховика над нормативною.

Ці вимоги враховуються як страховою організацією, так і контролюючим органом, тобто Держфінпослуг. Проте методика їх виконання залишається на розсуд страхової компанії. Крім того, на думку Н. В. Ткаченко, в Україні потрібно запровадити розгалужену систему визначення рівня платоспроможності на основі [3, с. 108]:

- «мінімального рівня платоспроможності», тобто перевищення фактичної платоспроможності страховика над нормативною;
- «контрольного рівня платоспроможності», тобто перевищення фактичної платоспроможності страховика над нормативною на 25%.

У той же час автор, незважаючи на власну пропозицію про збільшення рівня фактичної платоспроможності, вважає, що низький рівень перевищення фактичної платоспроможності над нормативною свідчить про високу ефективність страхової діяльності [3, с. 108], а не про фінансову ненадійність страховика.

П. В. Єгоров, Ю. В. Сердюк-Копчекчі, Ю. В. Селіванова, О. О. Шакура вважають, що ефективність діяльності страхової компанії, у першу чергу, визначається рентабельністю та фінансовою стійкістю здійснення господарських операцій, насамперед страхових, а вже тоді загальними показниками ефективності діяльності [9, с. 112]. Останні, ідентичні за назвою і змістом,

Таблиця 1. Основні системи показників та коефіцієнти, що застосовуються для аналізу діяльності страхових компаній

Системи показників та коефіцієнти	Автори										
	Н. В. Ткаченко [3]	П. В. Єгоров і ін. [9]	В.Д. Базилевич [4]	В.Д. Базилевич [10]	В.С. Лень [11]	О.В. Галасюк [12]	В.Д. Бігдаш [13]	Держфінпослуг [14]	Н.М. Добош [15]	Т.О. Гарматій [16]	Н.Г. Нагайчук, О.О. Гончаренко [5]
показники ділової активності						+	+				+
показники прибутковості				+		+	+				+
показники ліквідності						+	+				+
показники надійності (фінансової стійкості)						+	+				+
показники фінансової звітності				+		+			+		
показник рівня доходності		+	+								
показник ділової активності		+	+								
зіставлення обсягів власного капіталу і статутного		+	+								
рівень сплаченого статутного капіталу		+	+								
показники структури активів		+	+								
темپ зростання страхових премій		+	+								
показник забезпечення страховика власними засобами		+	+								
рівень покриття інвестиційними активами страхових резервів		+	+								
частка страхових платежів, що належить перестраховикам		+	+								+
участь страховиків у страховій премії		+	+								+
коефіцієнт Коньшина			+		+				+		+
коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду			+		+						+
тести раннього попередження					+			+	+		
коефіцієнт збитку					+						
коефіцієнт нетто-збитку					+						
абсолютні, відносні та середні показники										+	
коефіцієнти прибутковості акцій						+					
показники інвестиційного потенціалу											+

визначені В. Д. Базилевичем як визначальні для аналізу показників діяльності страхової організації [4, с. 344-347]. Подані показники дозволяють проаналізувати лише основні результати діяльності страховика. Насамперед вони можуть бути використані страхувальниками для вибору надійної страхової компанії, а страховики на їх основі не в змозі отримати достатній обсяг інформації для прийняття максимально ефективних управлінських рішень.

У інших працях (В. Д. Базилевич [10] і окремо В. С. Лень [11]) питанням аналізу діяльності страховика присвячено вже більше уваги. Проте цілісної методики не наводиться. Натомість, визначаються загальні види економічного аналізу (попередній, оперативний і наступний), джерела інформації (звітність страховиків) та загальні методи аналізу.

О. В. Галасюк вважає, що аналіз діяльності страхової компанії повинен проводитись за допомогою фінансових коефіцієнтів. А їх розрахунок має базуватися на фінансовій звітності компанії – балансі, звіті про фінансові результати, звіті про рух грошових коштів та звіті про власний капітал [12]. Автор, однак, не наводить коефіцієнтів, які відображають специфіку страхової діяльності. Але це повною мірою реалізується в системі показників, запропонованих В. Д. Бігдашем, яка складається з чотирьох груп. Втім, ця система фінансових показників містить більше двадцяти коефіцієнтів, а оскільки більшість з них не пов'язані між собою, то це значно ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень.

Відображення специфічних показників страхової

діяльності також наявне в тестах раннього попередження, що були розроблені Держфінпослуг [14]. Проте ця методика розрахована в першу чергу для потреб загальної оцінки фінансової надійності страховика і є малоприсадою для управління страховою компанією.

Н. М. Добош зазначає, що головним індикатором життєздатності страхової компанії та її спроможності виконувати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу різних зовнішніх і внутрішніх чинників є рівень фінансової стійкості, основними складовими забезпечення якого є: власний капітал, страхові резерви, перестраховування, інвестиційна діяльність, тарифна політика [15]. Проте робота визначається високим ступенем агрегованості управлінських показників, що в кінцевому випадку не дасть змоги розкрити всі наявні резерви поліпшення функціонування страховика.

Т. О. Гарматій пропонує для застосування комплексну методику здійснення економічного аналізу страхової компанії, основою якої є організація аналітичної роботи. Її основні етапи [16, с. 33]:

- складання програми аналітичної роботи;
- підготовка матеріалів для аналізу;
- вибір і розрахунок показників;
- аналіз страхових операцій;
- узагальнення результатів аналізу.

Економічний аналіз автор пропонує проводити за допомогою таких прийомів: порівняння з планом, групування, деталізації, узагальнення часткових

показників, факторного аналізу та визначення відносних величин. Для аналізу страхових операцій передбачено залучити абсолютні (страхові платежі, страхові відшкодування, страхові суми, кількість укладених договорів, кількість застрахованих об'єктів), відносні (рівень виплат, норма виплат, збитковість страхової суми, охоплення страхового поля) та середні показники (середній платіж та середня страхова сума на один договір, середня виплата на один договір, середнє навантаження на одного страхового агента) [16, с. 34]. У той же час, у цій методиці недосконало розроблено пункт щодо підготовки матеріалів для аналізу, оскільки вони не уточнюються, а також порівняння показників з плановими, тому що підбір матеріалів для майбутнього аналізу повинен відбуватися ще на етапі планування.

Однак мало уваги звертається на застосування бюджетів, тому є сенс розглянути систему бюджетування, оскільки вона – це насамперед управлінський механізм, що містить планування, облік, аналіз і контроль діяльності суб'єкта господарювання, а також наступні за ними управлінські дії. А. А. Бочкар'єв, В. В. Кондратьєв і ін. розглядають бюджетування як технологію планування, обліку та контролю грошей і фінансових результатів [17].

Визначають наступні основні цілі складання бюджетів: планування фінансово-господарської діяльності на певний період, оптимізація витрат і прибутку, узгодження діяльності різних підрозділів, мотивація до діяльності і досягнення поставлених цілей, контроль і оцінка ефективності діяльності різних підрозділів, виявлення потреби і перерозподіл ресурсів [18, с. 230]. Але, на нашу думку, основною метою впровадження системи бюджетування є забезпечення можливості контролю. Цілі залежать від низки причин, таких, як контроль за кредиторською і дебіторською заборгованостями, підтримка ліквідності активів, контроль прибутковості окремих напрямів діяльності, бізнес-процесів, оптимізація розподілу наявних ресурсів і ін.

Бюджетування як технологія управління дозволяє

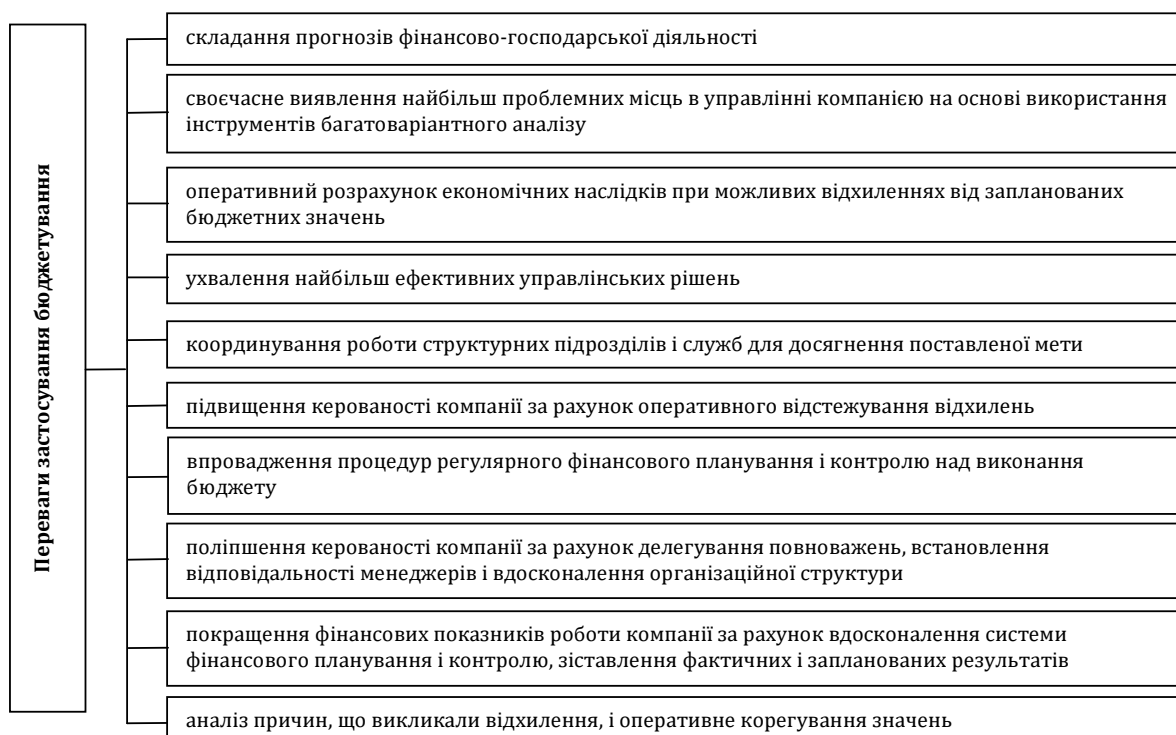


Рис 1. Переваги застосування бюджетування

підвищити ефективність і якість управлінської роботи, підсилити режим економії витрат, не погіршуючи якість функціонування компанії, виявити причини відхилень тих або інших показників. У якості основних переваг цієї системи може бути визначено: встановлення безпосереднього зв'язку цільових показників з планами, спрямованими на їх досягнення; формування відповідності між плановими і фактичними результатами; можливість оперативного контролю відхилень і виявлення їх причин; узгодження різних напрямів діяльності, підрозділів і проектів на основі єдиного скоординованого плану; розмежування відповідальності між керівниками різних напрямів і рівнів організаційної ієрархії за результати і їх адекватна мотивація; оцінка і порівняння ефективності різних напрямів бізнесу, підрозділів, продуктів; оперативне прогнозування забезпеченості грошовими коштами, поліпшення ліквідності; оперативне управління ресурсами підприємства, оборотними коштами, запасами, підвищення ефективності їх використання.

Таким чином, основою для ухвалення управлінських рішень повинна слугувати інформація, яка отримана в результаті порівняння бюджетних даних з фактичними і подальшого аналізу виявлених відхилень. На основі планування бюджетування створює умови для проведення контролю і аналізу виконання запланованих показників, тому що в процесі реалізації закладених у бюджеті показників здійснюється облік фактичних результатів діяльності компанії. Порівняння отриманих фактичних результатів з плановими і проведення їх оцінки дає можливість керівництву здійснювати бюджетний контроль і поповнювати інформацію про всі напрями і аспекти діяльності компанії, яка використовується надалі при проведенні коригувальних заходів і ухваленні рішень щодо майбутніх складових бюджету. Крім того, запровадження бюджетування має низку інших переваг (рис. 1).

Важливим критерієм запровадження системи бюджетів є врахування особливостей різних процесів діяльності страхової компанії [6]. Це можна реалізувати за допомогою створення бюджетів наявних страхових продуктів (рис. 2). У такому бюджеті повинна узагальнюватись інформація про отримані страхові платежі та виплачені страхові відшкодування, а також надходження, витрати та збитки, пов'язані з

перестрахованням та розміщенням страхових резервів у розрахунку на один страховий продукт.

Отримані дані можуть слугувати інформаційною базою для прийняття рішень стосовно зміни страхового тарифу певного страхового продукту або ефективності діяльності з перестраховання, врегулювання страхових випадків, управління страховими резервами.

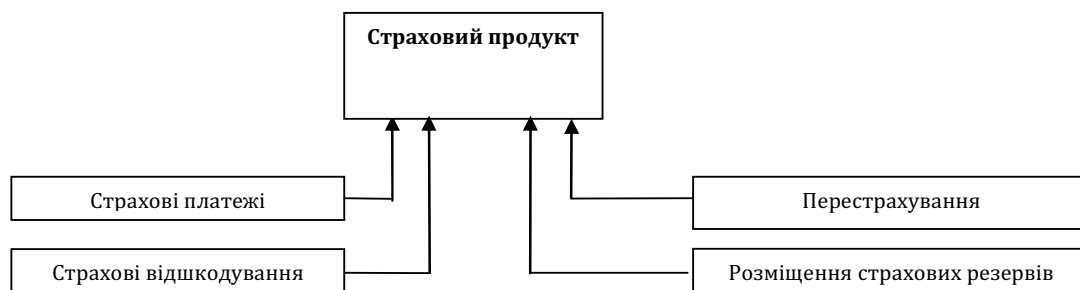


Рис. 2. Бюджетування страхового продукту

Для проведення більш ґрунтовного аналізу відносні та абсолютні показники за окремими необхідно також на основі бюджетування розрахувати страховими продуктами (табл. 2).

Таблиця 2. Система показників аналізу діяльності страховика на основі бюджетування страхового продукту

Назва показника	Формула розрахунку (за окремим страховим продуктом)	Умовні позначення
Коефіцієнт перестраховання	$K_n = \frac{ВихПП}{СП}$	K_n – коефіцієнт перестраховання; $ВихПП$ – вихідні перестраховальні платежі; $СП$ – страхові платежі.
Коефіцієнт перестраховального відшкодування	$K_{не} = \frac{ВхПП}{СВ}$	$K_{не}$ – коефіцієнт перестраховального відшкодування; $ВхПП$ – вхідні перестраховальні платежі; $СВ$ – страхові відшкодування.
Коефіцієнт страхових виплат	$K_{св} = \frac{СВ}{СП}$	$K_{св}$ – коефіцієнт страхових виплат.
Коефіцієнт перестраховальних виплат перестраховальника	$K_{неп} = \frac{ВихПП}{ВхПП}$	$K_{неп}$ – коефіцієнт перестраховальних виплат перестраховальника.
Коефіцієнт чистих страхових виплат	$K_{чсв} = \frac{СВ - ВхПП}{СП - ВихПП}$	$K_{чсв}$ – коефіцієнт чистих страхових виплат.
Коефіцієнт перестраховальних виплат страховика	$K_{рсп} = K_{чсв} - \frac{1}{K_{неп}}$	$K_{рсп}$ – коефіцієнт перестраховальних виплат страховика.
Сума втраченого прибутку (збитку, якого уникнули) при застосуванні перестраховання	$СВП(УЗ)_n = \frac{П(З) \times ВихПП}{СР} + ВихПП - ВхПП$	$СВП(УЗ)_n$ – сума втраченого прибутку (збитку, якого уникнули) при застосуванні перестраховання; $П(З)$ – прибуток (збиток) від розміщення страхових резервів; $СР$ – страхові резерви

Коефіцієнт перестраховання показує частку страхового платежу, що передається перестраховальним компаніям, і вказує на рівень залежності страхової компанії від перестраховиків. Ми поділяємо думку В. Д. Базилевича, що оптимальним є значення цього показника в межах від 0,05 до 0,5 процентних пунктів (п.п.) при розрахунку валових показників за вказаним коефіцієнтом [4, с. 347]. Таким чином, у випадку окремого страхового продукту рівень перестраховання повинен визначатись страховиком з урахуванням інших страхових продуктів. А коефіцієнтом перестраховального відшкодування відображається

частка страхового відшкодування, що компенсується страховику. Позитивним значенням є наближення до одиниці.

Коефіцієнт страхових виплат вказує на загальний рівень страхових виплат страховика. Оптимальним значенням є наближення до нуля, але з урахуванням того, що низький рівень свідчатиме про недобросовісність страховика і сприятиме поступовому зменшенню його присутності на страховому ринку, а перевищення 1 п. п. зазначеного показника є критичним для функціонування страхової компанії.

Коефіцієнт перестраховальних виплат описує рівень

страхових виплат перестраховика відносно отриманих ним страхових премій. Оптимальним значенням є наближення до нуля.

За допомогою коефіцієнта чистих страхових виплат визначається їх рівень без впливу перестраховування, що вказує на рівень самостійної ефективності діяльності страховика. Оптимальне значення аналогічне $K_{св}$, але з урахуванням того, що перевищення 1 п. п. не є критичним, а є ознакою необхідності перестраховування.

Коефіцієнтом порівняння результатів страхової діяльності страховика і перестраховика виділяється частка виплат останнього в структурі страхового відшкодування. Оптимальним значенням є від'ємне. Основним призначенням показника є отримання інформації для зміни умов перестраховування.

Сума втраченого прибутку (збитку, якого уникнули) при застосуванні перестраховування відображає його результати з урахуванням втраченого альтернативного прибутку. Оптимальним є від'ємне значення, а значний розмір додатного може бути підставою для зміни умов перестраховування.

Запропоновані коефіцієнти дозволять всебічно оцінити ефективність використання окремого страхового продукту, при цьому розроблена система показників може бути застосована також для визначення можливої взаємокомпенсації негативних тенденцій між страховими продуктами з різною прибутковістю.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження було встановлено відсутність цілісних методик діяльності страховика для потреб останнього. Недоліком більшості чинних систем аналізу є їх спрямованість, у першу чергу, на потреби страхувальників, інвесторів та наглядових органів, унаслідок чого такі методики аналізу є малоефективними для страхової компанії. З метою підвищення його ефективності було запропоновано застосування системи бюджетування як складової методики аналізу діяльності страхової організації, яка надає змогу страховику підвищити фінансову стійкість за рахунок розробки плану подальшого розвитку, ідентифікації несприятливих факторів на стадії їх виникнення, а також аналізу недоліків поточних страхових продуктів та координації діяльності всіх працівників і підрозділів страхової компанії для їх усунення. Подальші дослідження слід спрямувати на поглиблення деталізації бюджетів страхових продуктів.

Список літератури

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік [Електронний ресурс]: річний звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – 2010. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2010.pdf.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2011 року [Електронний ресурс]: звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – 2011. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_I_kv_2011.pdf.
3. Ткаченко Н. В. Сучасний стан оцінки платоспроможності страхових компаній [Текст] / Н. В. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 1. – С. 101 – 110.
4. Страхова справа [Текст] / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 6-те вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 351 с.
5. Нагайчук Н. Г. Фінанси страхових компаній [Текст]: навч. посібник / Н. Г. Нагайчук, О. О. Гончаренко. – К.: УБС НБУ, 2010. – 585 с.
6. Бойко А. О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії

[Текст] / А. О. Бойко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7 (25). – С. 1-14.

7. Страхова справа [Текст]: підручник / О. Д. Заруба. – К.: Знання, 1998. – 320 с.
8. Про страхування [Електронний ресурс]: закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР станом на 04.04.11. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.
9. Страхування [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. В. Єгоров, Ю. В. Сердюк-Копчекчі, О. О. Шакура, Ю. В. Селіванова; Донець. нац. ун-т, Обліково-фінанс. ф-т. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 295 с.
10. Страхування [Текст]: практикум: навч. посіб. / [В. Д. Базилевич та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кора НАН України В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К.: Знання, 2011. – 607 с.
11. Лень В. С. Облік і аудит у страхових організаціях [Текст]: навч. посіб. / В. С. Лень. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
12. Галасюк О. В. Аналіз фінансової звітності страхових компаній [Текст] / О. В. Галасюк // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 400-403.
13. Бігдаш В. Д. Страхування [Текст]: навч. посібник / В. Д. Бігдаш. – К.: МАУП, 2006. – 448 с.
14. Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків [Електронний ресурс]: розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17 березня 2005 року № 3755 станом на 05.08.2011. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/files/RK-3775.pdf>.
15. Добош Н. М. Оцінка фінансової стійкості страховика [Текст] / Н. М. Добош // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 207-212.
16. Гарматій Т. О. Особливості здійснення та шляхи вдосконалення економічного аналізу діяльності страхових компаній [Текст] / Т. О. Гарматій // Наукові Записки. – 2005. – Вип. 14. – С. 33-34.
17. Семь нот менеджмента [Текст] / [А. Бочкарев, В. Кондратьев, В. Краснова и др.]; под ред. В. Красновой и А. Привалова. – [5-е изд., доп.]. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», ООО «Издательство ЭКСМО», 2002. – 656 с.
18. Зинченко В. А. Бюджетирование: сущность и особенности использования на предприятии [Текст] / В. А. Зинченко // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». Серия: Экономические науки. – 2005. – Вип. 61. – С. 228-234.

РЕЗЮМЕ

Ткаченко Артур

Бюджетирование как составная методики анализа эффективности деятельности страховщика

Рассмотрены системы показателей и методики проведения анализа деятельности страховых компаний, занимающихся видами страхования, отличным от страхования жизни. Предложено проведение анализа на основе использования бюджетирования, в рамках которого определена система показателей для планирования и оценки основных направлений деятельности страховщика.

RESUME

Tkachenko Artur

Budgeting as a part of method of analysis of the efficiency of the insurer

A systems of indicators and methods of analysis of insurance companies engaged in types of insurance other than life insurance are considered. The analysis on the basis of budgeting within a defined system of indicators for planning and evaluation of the main activities of the insurer is offered.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ

У статті розглянуто теоретичні основи інвестиційного проектування. Сформовано універсальну метододку визначення економічної ефективності інвестиційних проектів, а також висвітлено базові джерела їх фінансування.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проект, ефективність інвестиційного проекту, методи оцінки, фінансування.

Розвиток економіки будь-якої країни базується на реалізації інвестиційних проектів, які забезпечують та удосконалюють процес розширеного відтворення, створюють додаткові вартості, робочі місця, новий виробничий і споживчий потенціал. Процеси планування інвестиційних проектів у сучасних умовах непередбачуваності подій та посиленого впливу різних ризиків потребують обґрунтованого підходу до їх ефективної реалізації. Сьогодні теоретичні та практичні позиції до визначення сутності інвестиційного проекту характеризуються вагомою багатоманітністю, це пов'язано з багатоаспектністю та складністю значущих основ цієї економічної категорії. На практиці поняття проекту часто розглядається з локальної точки зору та ототожнюється з робочим проектом чи проектом будівельних робіт. Тому необхідно зазначити, що інвестиційний проект пов'язаний з реалізацією повного циклу інвестицій: від моменту вкладення капіталу в проект до завершальної стадії здавання його в експлуатацію з метою отримання конкретних вигід.

Різні аспекти визначення сутності інвестиційних проектів, методології їх оцінювання та засад фінансування висвітлювали у своїх працях багатьох науковців та фахівців, зокрема О. Ю. Акименко, М. П. Бутко, А. А. Васіна, В. М. Гриньова, Б. Є. Кваснюк, С. В. Курило, Т. В. Майорова, А. С. Музиченко, С. І. Павлова, В. П. Савчук, Г. М. Тарасюк та ін. Незважаючи на ґрунтовність досліджень у сфері інвестиційного проектування, постає необхідність у формуванні комплексного підходу до розкриття сутності інвестиційного проекту, визначенні універсальних принципів оцінки ефективності інвестиційних проектів та формуванні перспективних джерел їх фінансування.

Для підвищення ефективності оцінки інвестиційних проектів необхідно дослідити його сутність, зміст, порядок розробки та реалізації. Таким чином, мета нашого дослідження полягає у розкритті сутнісних основ інвестиційного проекту, виборі ефективної метододки його оцінювання та визначенні пріоритетних напрямів його фінансування.

Інвестиційний проект як комплексну систему розглядає Г. О. Васіна, характеризуючи цю категорію як процес вкладення грошових коштів у реальне виробництво, яке наведене у вигляді системи взаємопов'язаних у часі і просторі та об'єднаних з ресурсами заходів і дій, що виконуються з метою його реалізації [1]. Здебільшого мета реалізації інвестиційного проекту полягає у досягненні прибутку,

але при вкладенні фінансових ресурсів у господарську діяльність досить часто задовольняються соціальні потреби населення. Г. М. Тарасюк під інвестиційним проектом розуміє сукупність документів, що характеризують проект від його задуму до досягнення заданих показників ефективності й обсягу, що включають передінвестиційну, інвестиційну, експлуатаційну і ліквідаційну стадії його реалізації [2]. Як бачимо, акцент робиться на основних фазах реалізації проекту, але потрібно пам'ятати, що кожна фаза, у свою чергу, складається із взаємопов'язаних дій та заходів конкретного спрямування. У працях В. П. Савчука інвестиційний проект визначений як спеціальним чином оформлена пропозиція щодо зміни діяльності підприємства, яка переслідує певну мету [3]. Проте такого роду пропозиція повинна базуватися на обґрунтованому комплексі законних дій, спрямованих на досягнення певних цілей з використанням наявних ресурсів. У цьому аспекті важливо врахувати таку особливість, як лімітованість кількості необхідних ресурсів.

Варто зазначити, що більш комплексне розуміння інвестиційного проекту розкривається у дослідженнях Т. В. Майорової, яка визначає його як системно обмежений і закінчений комплекс заходів, документів і робіт, фінансовим результатом якого є прибуток (дохід), матеріально-речовим результатом – нові або реконструйовані фонди, або придбання та використання фінансових інструментів чи нематеріальних активів з подальшим отриманням доходу чи соціального ефекту [4]. Тобто під інвестиційним проектом слід розуміти сферу діяльності з утворення або зміни технічної, економічної або соціальної систем, а також розробку нової структури управління або програми науково-дослідних робіт. Це не лише система організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення будь-яких дій, але й заходи (діяльність), які передбачають їх виконання для досягнення конкретних цілей.

Одним з найбільш відповідальних етапів при прийнятті рішення щодо реалізації інвестиційних проектів є визначення ефективності інвестицій та фінансової здійсненності інвестиційного проекту. Ефективність інвестиційних проектів – це категорія, яка відображає відповідність проекту цілям, завданням та інтересам його учасників. Загалом економічну ефективність доцільно розглядати як результативність економічної діяльності, реалізацію економічних

програм та заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату.

С. І. Павлова зазначає, що передумовами виникнення та використання сучасних методів оцінки інвестиційних проектів є їх ускладнення, жорсткіші обмеження матеріальних ресурсів, підвищення вимог до відбору серед альтернативних варіантів потенційними інвесторами. Автор зазначає, що ще в 90-х роках минулого століття в Україні почали широко використовувати показники оцінки інвестиційних проектів, засновані на дисконтних оцінках. Сьогодні комплекс методичних підходів до оцінки інвестиційних проектів за можливістю кількісної оцінки поділяють на три групи:

1. Фактори, вплив яких вимірюється кількісно;
2. Фактори, вплив яких вимірюється кількісно лише

частково;

3. Якісні фактори, вплив яких зовсім не можна вимірити кількісно [5].

Кількісні фактори оцінки ефективності інвестиційних проектів сьогодні набули найбільшого поширення і використовуються для кількісної оцінки фінансово-економічного ефекту інвестиційних проектів. Але існують і інші підходи до класифікації методів оцінювання інвестиційних проектів. Зокрема, залежно від врахування концепції вартості грошей у часі, розрізняють статичні (базуються на бухгалтерському обліку), динамічні (засновані на дисконтованих оцінках), ризиковані (ґрунтуються на врахуванні ризику інвестування), формальні (використання математичних підходів), неформальні (спираються на основи евристичних підходів) та інші методи (рис. 1).

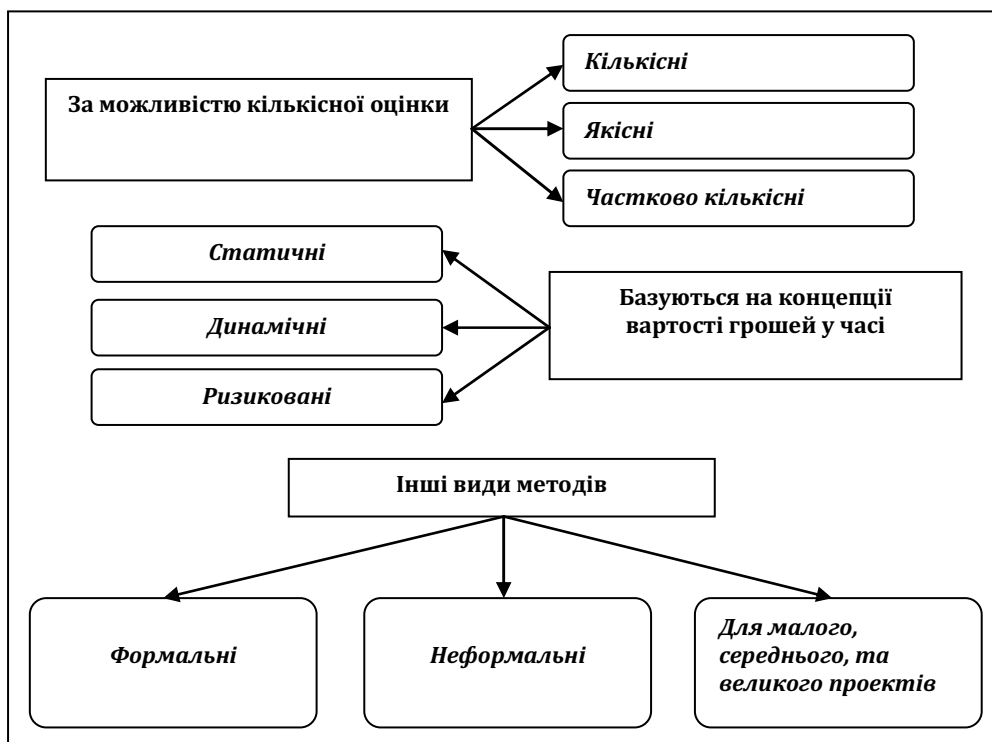


Рис. 1. Групування основних методів оцінки інвестиційних проектів

Однак, існує позитивна практика поєднання декількох методик у процесі оцінювання результатів інвестиційних проектів. Варто зауважити, що ефективність у більшості таких випадків підвищується пропорційно до обсягу витрат на проведення етапів оцінки певного проекту. Тому необхідно обирати такий комплекс методів, застосування якого дозволить виявити і оцінити важливі властивості інвестиційного проекту з урахуванням мінімальних витрат часу.

Слід пам'ятати, що в основі оцінки ефективності інвестиційних проектів знаходиться система показників, які порівнюють отриманий ефект від реалізації проекту з його інвестиційними витратами (див. табл. 1).

Характеризуючи механізми розрахунку ефективності інвестиційних проектів, слід зазначити, що метод розрахунку чистої теперішньої вартості (NPV) ґрунтується на порівнянні величин вихідних інвестицій із загальною сумою дисконтованих грошових

надходжень, які генеруються величиною вихідних інвестицій протягом прогнозованого терміну. Якщо отриманий результат матиме вигляд $NPV > 0$, то проект варто прийняти. Якщо $NPV < 0$, то варто відхилити, і коли $NPV = 0$, то проект не прибутковий і не збитковий. Метод обчислення індексу рентабельності (PI) зручний при виборі одного проекту з кількох альтернативних. У випадку $PI > 1$ проект слід прийняти, якщо $PI < 1$ – відхилити і якщо $PI = 1$, то проект не прибутковий і не збитковий. Внутрішня норма дохідності (IRR) визначає максимально допустиму ставку дисконтування, при якій можна реалізувати інвестиційний проект ($IRR = r$ якщо $NPV = f(r) = 0$). Внутрішня норма дохідності порівнюється до середньозваженої вартості капіталу (WACC), якщо $IRR > WACC$ – проект варто прийняти, якщо $IRR < WACC$ – варто відхилити, а коли $IRR = WACC$ – проект не прибутковий і не збитковий. Метод визначення строку окупності інвестицій (PP) визначає кількість базових періодів, за які вихідні інвестиції будуть

Таблиця 1. Основні показники оцінки ефективності інвестиційних проектів

Формула	Показники
$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r)^t} - IC$	P_t – прогнозування доходів за роками; r – дисконтна ставка; t – час проведення;
$PI = \sum \frac{P_t}{(1+r)^t} \div IC$	n – загальна кількість періодів; IC – величина вихідних інвестицій.
$NPV_{IRR} = \sum_{t=0}^n \frac{P_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+IRR)^t} = 0$	I_t – сума інвестицій (витрати) в певному періоді; RN – середньорічний прибуток; RY – залишкова чи ліквідаційна вартість;
$PP - \sum_{t=1}^n P^t > IC$	NCF_n – чистий ефективний грошовий потік на n -ому інтервалі планування.
$ARR = \frac{RN}{1/2 (IC - RV)}$	
$DFBP = \sum_{n=1} \frac{NCF_n}{(1+r)^n} = 0$	

повністю повернені за рахунок генерованих проектом припливів коштів. Досить простим є алгоритм розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR), що визначає поширення та застосування цього показника на практиці [6]. Метод визначення дисконтованого строку окупності інвестицій (DPBP) загалом аналогічний методу розрахунку простого строку окупності, однак звільнений від одного з недоліків останнього, а саме - від ігнорування факту нерівноцінності грошових потоків, що виникають у різні моменти часу. Обов'язкова умова для визначення дисконтованого строку окупності може бути сформульована як визначення моменту часу, коли поточна вартість доходів, одержаних у результаті реалізації проекту, дорівнюватиме обсягу інвестиційних витрат [7].

Отже, існує багато методів, критеріїв, показників та підходів до оцінки інвестиційних планів та задумів, проте їх застосування пов'язане з індивідуальними особливостями і специфікою реалізації окремого інвестиційного проекту. Визначити універсальну методику обчислення економічної ефективності інвестиційних проектів практично не можливо. Тому доцільно використовувати формулу (1), яка відобразить загальний підхід до ранжування інвестиційних проектів за пріоритетністю (RIPP) з урахуванням таких комплексних показників, як термін окупності інвестиційного проекту (PP), спеціалізована модель чистої теперішньої вартості (M_{NPVx}), спеціалізована модель індексу доходності (M_{PIx}), спеціалізована модель внутрішньої ставки доходності (M_{IRRx}), а також значущі коефіцієнти, які визначаються на основі експертних досліджень (k_0, k_1, k_2).

$$RIPP = \sum_{t=1}^{PP} (k_0 M_{NPVx} + k_1 M_{PIx} + k_2 M_{IRRx}) \quad (1)$$

Цей підхід характеризується загальними умовами застосування переважно на мікрорівні, проте на основі оцінки інвестиційного проекту певного суб'єкта господарювання можна зробити висновок про його доцільність та вплив на соціально-економічне становище в державі чи регіоні.

Слід зазначити, що основними методологічними принципами регіонального моделювання мають бути пріоритетність, комплексність, результативність та адаптивність до сучасної парадигми регіонального

розвитку [8]. Індекс інвестиційної активності регіону (I_{IAR}) можна методологічно визначити за допомогою формули (2) як відношення сукупних інвестицій у розрахунку на душу населення регіону (S_I) до валового регіонального продукту (VRP) (формула 2).

$$I_{IAR} = \frac{S_I}{VRP} \quad (2)$$

З питанням реалізації інвестиційного проекту тісно пов'язана проблема щодо оптимального вибору основ його фінансування. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», до джерел фінансування інвестиційних проектів слід віднести наступні: власні фінансові ресурси інвестора; позикові фінансові кошти інвестора; залучені фінансові кошти інвестора; бюджетні інвестиційні асигнування; безоплатні й благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян [9]. Досить часто до джерел забезпечення фінансовими ресурсами інвестиційних проектів належать власні, залучені й позичені засоби фінансування, а також бюджетні асигнування та іноземні інвестиції в формі прямих капіталовкладень. У своєму науковому дослідженні Є. А. Стефанович класифікує джерела фінансування інвестиційних проектів на внутрішні (чистий прибуток, раніше здійснені довготермінові фінансові вкладення, термін яких минає в поточному періоді), зовнішні (довготермінові кредити банків, емісія цінних паперів, бюджетне фінансування, інвестиційний лізинг та селенг тощо) та змішані (венчурне фінансування та класичне змішане фінансування) [10].

Важливе значення для активізації інвестиційної діяльності в країні має участь держави у фінансуванні інвестиційних проектів. На сьогодні частка бюджетного фінансування є невеликою, що зумовлено дефіцитом фінансових ресурсів, однак така ситуація негативно відображається на розвитку наукової та інноваційної діяльності. Інвестиційна діяльність держави виступає фінансово-економічним каталізатором, який сприяє притоку інвестиційних коштів з інших джерел, тим самим стимулюючи розвиток економіки. Як свідчить зарубіжний досвід, фінансування за рахунок бюджету було ключовим чинником структурних перетворень економіки США, Китаю, Індії, а у економічно розви-

нених європейських країнах бюджетні кошти і сьогодні виступають одним із найвагоміших важелів структурних змін в економіці.

Отже, ефективність інвестиційного проекту слід розглядати як величину, що характеризує відношення витрачених на реалізацію проекту ресурсів (фінансових, трудових, технічних, наукових, інформаційних тощо) та одержаних вигод (фінансових, соціальних, екологічних, політичних та ін.) з урахуванням впливу фактору часу та мінімізації ризиків. Напрями фінансової підтримки інвестиційних проектів в Україні доцільно формувати на основах змішаного фінансування з використанням бюджетних асигнувань. У той же час, на управлінському рівні необхідно збільшувати періодичність моніторингу руху коштів та інших активів у напрямку спонсорвання перспективних інвестиційних проектів.

Список літератури

1. Васина А. А. *Финансовая диагностика и оценка проектов* / А. А. Васина. – СПб.: Питер, 2004. – 447 с.
2. Тарасюк Г. М. *Управління проектами: навч. посіб.* / Г. М. Тарасюк. – К.: Каравела, 2009. – 320 с.
3. Савчук В. П. *Оценка эффективности инвестиционных проектов: учеб. пособ.* / В. П. Савчук. – К.: Либідь, 2004. – 659 с.
4. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність: підручник* / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
5. Павлова С. І. *Теоретичні підходи до класифікації методів оцінки інвестиційних проектів* / С. І. Павлова // *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. – 2009. – №1(47). – С. 195–198.
6. *Інвестування [підручник]* / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
7. Гетьман О. О., Шаповал В. М. *Економіка підприємства: навч. посіб.* / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
8. Бутко М. П., Акименко О. Ю. *Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій у регіональних господарських системах* / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко // *Регіональна економіка*. – 2010. – №1. – С. 39–47.
9. *Про інвестиційну діяльність: закон України (від 18 вересня 1991 року № 1560-XII) [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
10. Стефанович Є. А. *Інвестиційні проекти та джерела їх фінансування* / Є. А. Стефанович // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2010. – №20. – С. 8–12.

РЕЗЮМЕ

Ткачик Федор

Инвестиционный проект: сущность, методы оценки и источники финансирования

В статье рассмотрены теоретические основы инвестиционного проектирования. Сформирована универсальная методика определения экономической эффективности инвестиционных проектов, а также освещены базовые источники их финансирования.

RESUME

Tkachyk Fedir

Investment project: the nature, valuation methods and sources of funding

In the article there has been defined the essence of investment projects in the context of the views of foreign and domestic scientists. The basic methods for evaluating the effectiveness of investment projects at the national and regional levels are analysed. The classification of sources of financing investment projects according to the current conditions of economic processes in Ukraine are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ВАРТОСТІ БРЕНДУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Розглянуто сутність бренду та методи аналізу вартості бренду банків на основі сучасних міжнародних стандартів, проаналізований досвід оцінки вартості брендів в Україні, визначено можливості практичного використання вартості бренду у банківській діяльності.

Ключові слова: бренд банку, аналіз вартості, оцінка.

Як показав перебіг світової фінансової кризи 2008-2009 років, найкращі шанси вистояти і вийти з кризи без суттєвих фінансових втрат мають ті банки, які користуються довірою своїх клієнтів і володіють бездоганною репутацією на ринку банківських послуг. Практика свідчить, що основним інструментом досягнення такого стану банку є створення і підтримка належного банківського бренду. Варто зазначити, що в останні роки проблеми бренду досліджувались у працях як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців, серед яких варто виділити насамперед праці Д. Аакера, А. Еллвуда, Б. Манекена, О. Рассомахіної, О. Вершиніна, Н. Маслової, В. Білошапки, А. Корзун та інших. У їхніх працях однак в більшості випадків розглядаються загальні питання сутності бренду, його структури і принципів управління. У той же час особливості аналізу бренду банків, а зокрема вартості бренду, не стали об'єктом комплексного наукового дослідження в економічній літературі.

У теорії і практиці не знайшли свого однозначного вирішення трактування дефініції «бренд», «торгівельна марка», «товарний знак». При цьому можна спостерігати як їхню цілкове ототожнення, так і повне розмежування цих понять. У значній мірі це пояснюється тим, що сам термін «бренд» (brand) у перекладі трактується як марка, товарний знак. Однак більшість дослідників вважають, що під поняттям «марка» слід розуміти ім'я, термін, знак, символ, малюнок, та/чи їх поєднання, які призначені ідентифікувати товари чи послуги одного продавця чи групи продавців і диференціювати їх від товарів та послуг конкурентів. Що стосується товарного знаку, то він однозначно трактується як зареєстрована в установленому порядку марка, або її частина у формі позначення для індивідуалізації продукту і його виробника. Товарний знак може бути зареєстрований у формі малюнків, символів, знаків, сполучення букв, цифр або їхніх комбінацій.

Сутність дефініції «бренд» характеризується великою різноманітністю тлумачень у досить широкому діапазоні, а саме:

Як певний набір функціональних, емоційних і самовиразних обіцянок цільовому споживачеві, які є унікальними, важливими та важко імітованими [1, с.18; 3, с. 16]. Слід зазначити, що недоліком такого підходу є відсутність зв'язку з практикою оцінювання вартості бренду, оскільки складно вести мову про вартість обіцянок.

Як ідентифікований продукт, сервіс, особу або місце,

яке створюється таким чином, що споживач чи покупець сприймає унікальну додану цінність, яка найкраще відповідає його потребам [2, с.15]. При такому підході залишається незрозумілим джерело вартості бренду.

Бренд – це прикмети фірми або товару, які відображають їхню індивідуальність, привертають пильну увагу клієнтів і створюють позитивний імідж фірми, сприяючи досягненню його рекомендацій і просуванню товару на ринках [4, с. 15]. На наш погляд, такий підхід до трактування сутності бренду є найбільш вдалим, особливо з позицій аналізу бренду комерційних банків. У цьому сенсі варто погодитися з думкою про доцільність «розширити поняття, що стосується бренду організації, фірми, оскільки в банківській діяльності послуга не має особливих властивостей і патентування, що не дає можливості створювати для неї перспективний бренд, як для товару» [5, с. 26]. Іншими словами, стосовно до банківської діяльності аналіз бренду повинен ґрунтуватися виключно на аналізі бренду банку.

На нашу думку, між дефініціями марки, знаку і бренду можна встановити наступне співвідношення: дефініція марки займає проміжне положення між ними, оскільки її структуру можна представити у формі сукупності маркової назви, маркового знаку і товарного знаку. З іншого боку, торгова марка розглядається як складовий елемент бренду. Таким чином, поняття бренду є більш широким і може відноситися не тільки до товарів чи послуг, але і до фірм-виробників, а також держави, територій, заходів, особистостей тощо. Бренд можна розглядати як динамічний процес розвитку марки як концепції, що складається з відомих елементів (фірмової назви, фірмового знаку, стилю, слогану) до чітко сприйнятої покупцями сукупності функціональних і емоційних елементів, єдиних із самим товаром і способом його уявлення [6, с. 215].

Бренди є найціннішою складовою частиною нематеріальних активів у сучасному бізнесі. Вони стимулюють попит, служать засобом мотивації персоналу і у значній мірі можуть служити стабілізатором фінансового ринку. За даними міжнародної компанії Brand Finance (plc), яка спеціалізується на оцінці брендів у фінансово-банківському секторі, загальна вартість брендів 500 провідних банків світу на 2011 рік склала 855 млрд. доларів США. Останні два роки характеризуються значним зростанням вартості брендів – на початок 2011 року вона зросла на 24%, порівняно з докризовим 2008 роком, у тому числі за останній рік – на 19%. Варто

зауважити, що ринкова капіталізація 500 найбільших банків знизилась на 19%, порівняно з 2008 роком (незначний ріст в 1% спостерігається у 2010 році).

У рейтингу найбільш вартісних банківських брендів лідером у цьому році став Bank of America, бренд якого оцінений у 30,6 млрд. доларів. Опублікований рейтинг брендів засвідчив наявний процес відновлення американської банківської системи, свідченням чого є зростання чисельності американських банків протягом 2010 року з 85 до 90 у зазначеному рейтингу. Найбільший європейський банк HSBC перемістився із першої позиції на третю (вартість бренду 27,6 млрд. доларів США), а другу позицію зайняв американський банк Wells Fargo & Co (28,9 млрд. доларів США). Краща трійка брендів російських банків розмістилася наступним чином:

- бренд «Сбербанка» вартує 12 млрд. доларів США і забезпечив йому 19 позицію;
- бренд ВТБ з вартістю 1,8 млрд. доларів США і вивів його на 83 місце;
- бренд «Банку Москви» вартістю 842 млн. доларів США забезпечив йому 168 місце [7].

На жаль жоден з українських банків не попав у цей рейтинг.

Практично єдиною організацією в Україні, яка здійснює оцінку вартості брендів, є агентство MPP Consulting, засноване у 2005 році. Для розрахунку вартості бренду агентство використовує спрощену методику, яка формалізується у наступному вигляді:

$$V = Fc * (Lg * Gg * Tg * Cg) * Uid \quad (1),$$

де

V - вартість бренду;

Fc - композитний фінансовий показник;

Lg - інвестиційний коефіцієнт;

Gg - географічний коефіцієнт;

Tg - технологічний коефіцієнт;

Cg - конкурентний коефіцієнт;

Uid - унікальний ідентифікатор.

Розрахована таким чином вартість брендів найбільших компаній України за 2011 рік показала, що найбільш дорогим банківським брендом в Україні залишається Приватбанк, який за останній рік збільшив вартість свого бренду з 46 млн. доларів США до 72,5 млн. доларів США і піднявся з 30 місця на 22 місце. «Правекс-Банк» підняв вартість свого бренду з 28,2 до 32,2 млн. доларів США і перемістився з 52 позиції до 46. Замикає трійку банків лідерів у ТОП-100 найдорожчих брендів України «Укрсоцбанк» (вартість бренду 23,3 млн. доларів США, зміна позиції з 69 на 61). У минулому році вперше у даний рейтинг був включений Ощадний банк України з вартістю бренду 14 млн. доларів США (86 місце), але у 2011 році він не ввійшов у ТОП-100 найдорожчих брендів України [10].

У цілому вартість брендів європейських банків зростає значно меншими темпами (приріст склав тільки 6%). У 2011 році у ТОП-10 найдорожчих банківських брендів вперше ввійшов китайський банк ICBC з вартістю бренду 17,2 млрд. доларів США.

Темпи зростання вартості бренду суттєво відрізняються за регіонами світу – Південна Америка – 47%, Африка – 35%, Близький Схід – 10% (але треба прийняти до уваги 78% – не збільшення у попередньому році), Азія – 38%, а зокрема у Китаї – 40% та у Японії – 36% [7].

Таким чином, наведені дані засвідчують актуальність і важливість аналізу та оцінки вартості бренду банку. З метою вироблення єдиного підходу до

розробки методів оцінки бренду при Міжнародній організації стандартизації у 2007 році була сформована робоча група по розробці проекту міжнародного стандарту грошової оцінки бренду. Після трьох років дискусій і обговорень міжнародний стандарт IS 10668 «Оцінка бренду. Вимоги до грошової оцінки бренду» був прийнятий [9]. До цього часу основною проблемою у оцінці бренду була відсутність єдиної системи оцінки вартості брендів. У відкритих джерелах налічувалось понад 30 методів аналізу вартості бренду. У результаті оцінка вартості бренду могла коливатися залежно від обраної методики, а саме її сутність була малозрозумілою для їхніх користувачів.

Запровадження нового стандарту визначає основні елементи процесу оцінки вартості бренду, зокрема цілі, підстави, вимоги до оціночної діяльності, підходи до оцінки, методи оцінки, джерела якісних даних і припущень.

Суттєвою перевагою нового документу є узгодження позицій маркетингу, менеджменту, фінансів та права при оцінці вартості бренду. До цього часу ряд міжнародних організацій, а саме IFRS (Міжнародні стандарти фінансової звітності), Організація економічного співробітництва та розвитку і Міжнародний саміт з проблем венчурного капіталу робили спроби впорядкувати методики оцінки брендів, але вони виявилися невдалими, насамперед в силу обмеженості їхнього впливу і зосередженні уваги на питаннях оцінки бренду в основному тільки при злиттях та поглинаннях і відображенні її у балансі фірми. Всі інші складові елементи оцінки бренду до уваги не приймалися. Новий стандарт дозволив вирішити цю проблему, оскільки він дозволяє у значній мірі врахувати фінансові, юридичні та маркетингові елементи вартості бренду. Оцінка вартості бренду за новим стандартом повинна будуватися на наступних принципах:

- відкритість і зрозумілість вихідних даних, підходів та методів оцінки;
- валідність, тобто достовірність і актуальність даних і припущень на дату оцінки;
- надійність, тобто забезпечення надійно порівняного результату при повторенні оцінок;
- доступність даних для оцінки і аналізу;
- об'єктивність і неупередженість оцінки та оцінювача;
- врахування фінансових, поведінкових та юридичних параметрів оцінки вартості бренду.

Стандарт передбачає достатньо широку сферу застосування визначеної вартості бренду, а саме для фінансового обліку та звітності, здійснення процедур банкрутства і ліквідації, податкового планування, судочинства і вирішення спорів, ліцензування, здійснення переговорів, управлінського обліку і звітності, стратегічного планування, фінансового менеджменту.

Механізм оцінки і аналізу вартості бренду включає три модулі:

- правовий;
- поведінковий;
- фінансовий.

Бренд потребує відповідного правового захисту, який надається йому шляхом визначення, встановлення і закріплення законних прав, які захищають його і законного власника та можуть впливати як позитивно, так і негативно на значення бренду. Принципово важливим є те, що оцінка бренду повинна включати в

себе оцінку правового захисту у кожній географічній юрисдикції. Треба однак врахувати, що ці законні права можуть у певній мірі змінюватись у різних правових системах.

Юридичні права захисту брендів існують на національних, наднаціональних і глобальному рівнях і мають різні характеристики. Правовий аналіз повинен бути сегментований за типами прав інтелектуальної власності, територій та категорій бізнесу. У цьому ж модулі повинні бути враховані самобутність бренду, сфера використання або реєстрації, ступінь використання, популярність бренду, ризик скасування, пріоритетні права та можливість власника бренду забезпечити виконання своїх юридичних прав.

Другим модулем у процесі оцінки і аналізу брендів є ретельний аналіз поведінки. Оцінювач повинен зрозуміти і сформулювати свою думку на ймовірну поведінку зацікавлених сторін у кожному географічному, продуктовому і клієнтському сегменті, в яких працює бренд.

У процесі розробки поведінкового модуля необхідно проаналізувати:

- розмір ринку і прогнозовані тенденції, які складаються на ньому у розрізі збутових каналів, демографічних сегментів, типів клієнтів тощо;
- внесок бренду у прийнятті рішення клієнта про придбання послуги у розрізі географічних, продуктових і клієнтських сегментів;
- ставлення всіх груп зацікавлених сторін до бренду, яке дозволяє прогнозувати довгостроковий попит на бренд та здійснювати заходи щодо мінімізації ризиків;
- економічні вигоди, які приносить використання бренду для оцінки стійкості майбутніх доходів і прибутків;
- оцінки відповідних зацікавлених сторін у стійкості бренду в порівнянні з брендом конкурентів;
- силу бренду, яка включає обізнаність, ставлення та лояльність до бренду з метою аналізу майбутніх обсягів продажу, доходів і ризиків.

Заключним модулем процесу оцінки бренду згідно з вимогами стандарту IS 10668 є детальний фінансовий аналіз. У цьому відношенні можуть бути ідентифіковані три основні підходи:

- витратний метод;
- ринковий метод;
- дохідні методи.

Слід зауважити, що найоптимальнішим варіантом є здійснення аналізу й оцінки з використанням всіх зазначених підходів одночасно із наступним розрахунком на їхній основі загальної вартості бренду.

Витратний метод грошової оцінки бренду полягає у визначенні сукупних маркетингових витрат власника на його створення і підтримку за весь період існування бренду. Зазначені витрати приймаються у розрахунок з урахуванням дисконтування. Основною перевагою даного методу є його простота, оскільки власники бренду можуть досить точно визначити свої витрати і час їх здійснення та провести відповідне дисконтування. Однак суттєвим недоліком даного методу є його внутрішній, замкнений характер. Визначена таким чином вартість бренду служить інформацією для внутрішнього вжитку його власника і практично не впливає на поведінку споживачів та інших учасників ринку.

Ринковий підхід у оцінці вартості бренду базується на методиці зіставлення інформації про продаж

порівнянних брендів на ринку. Теоретично це один з найкращих підходів до оцінки і аналізу вартості бренду, однак його практична реалізація ставить ряд проблем.

Оскільки основою методу є наявність інформації про те, яку суму заплатили інші покупці за аналогічні активи, це припускає, у свою чергу, наявність об'ємного ринку брендів. Однак угоди про купівлю – продаж брендів є достатньо рідкісним явищем, особливо у сфері банківського бізнесу. Окрім цього, варто зауважити, що бренди за своєю природою є унікальними і тому знайти відповідник для порівняння на відкритому ринку досить складно. Зазначені обставини значно обмежують можливість використання даного методу у практичній сфері.

Дохідний підхід в оцінці та аналізі вартості бренду охоплює широке коло практичних інструментів. До найбільш вживаних у практиці відносять наступні:

- метод дисконтування майбутніх прибутків;
- метод звільнення від роялті;
- метод переваги у прибутках.

Основою методу дисконтування майбутніх прибутків є визначення прогнозованих доходів, що генеруються брендом, за відповідною ставкою дисконту до чистої поточної вартості. Алгоритм використання даного методу передбачає послідовне вирішення наступних завдань:

- аналіз ринку з точки зору умов функціонування власника бренду і його конкурентних позицій;
- проведення комплексу фінансових розрахунків з метою визначення як загальної суми доходів від продажу товарів і послуг в рамках певного бренду, так і їх долі, яка забезпечується безпосередньо брендом;
- ідентифікація ризиків, пов'язаних з брендом, для визначення дисконтної ставки, яка повинна враховувати ймовірність отримання прибутку і ризику можливих втрат.

Заслугує на увагу методика розрахунку ставки дисконту за допомогою коефіцієнта *brendbeta*, яка успішно використовується компанією Brand Finance. В основі методики лежить наступна формула:

$$R = Rf + \textit{brendbeta} * (Rm - Rf) \quad (2),$$

де

Rf – безризикова ставка;

Rm – середньоринкова ставка доходності.

Найбільш трудомістким є процес розрахунку коефіцієнта *brendbeta*. Для цього спочатку експертним шляхом визначається рейтинг бренду за спеціальною таблицею. Такий процес ранжування технологічно дуже подібний до визначення кредитних рейтингів, які визначають кредитоспроможність позичальника і відповідну кредитну ставку. Кожний бренд отримує бальний рейтинг у діапазоні від 0 до 100 балів. Коефіцієнт *brendbeta* визначається за формулою:

$$\textit{brendbeta} = 2 - 0,02 * \textit{індекс значимості бренду} \quad (3)$$

Таким чином, кінцевий зміст розрахунку полягає у тому, що до безризикової ставки дисконтування додається премія за ризик, скоригована на коефіцієнт *brendbeta*, який відповідає рейтингу бренду[7].

В основі методу звільнення від роялті лежить припущення про необхідність виплати певної суми (роялті), якщо б компанія використовувала бренд на умовах ліцензії або франчайзингу. Оскільки бренд є

власністю даної компанії, то вона сама і капіталізує роялті. У такому разі вартість бренду визначається як сума потенційних роялті, які прийшлося би виплачувати власнику ліцензії за користування брендом. Кількісне значення ставки роялті визначається експертним шляхом на основі відповідних галузевих показників, ставки для подібних компаній, брендів тощо. Найчастіше такі ставки розраховують по відношенню до операційного прибутку до оподаткування і значно рідше до обсягу реалізації. Зазначений метод має досить значне поширення у сфері матеріального виробництва і торгівлі, і останнім часом проникає і у сферу банківського бізнесу. Як приклад можна навести використання бренду іноземних материнських банків по відношенню до придбаних ними повністю або частково українських банків.

Суму грошових доходів від бренду у прогнозований період розраховують як добуток операційного прибутку до оподаткування і ставки роялті. Отриманий результат повинен бути зменшений на суму витрат на підтримку та розвиток бренду і після цього скоригований на величину дисконту. Використання методу звільнення від роялті стримується складністю визначення об'єктивної ставки роялті, а також можливістю автоматичного використання в розрахунках недоліків бренду-аналога.

Метод переваги у прибутках може застосовуватися у двох різновидностях. Перший варіант базується на припущенні, що товари і послуги під маркою бренду будуть продаватися за вищими цінами. У такому випадку розрахунок вартості бренду здійснюється шляхом добутку різниці у цінах та передбачуваних обсягів продажу товарів/послуг у натуральному вимірі протягом життєвого циклу товару (як правило, у межах 5-15 років).

У другому випадку, якщо товари і послуги під брендом і без нього продаються за єдиною ціною, вартість бренду може бути розрахована як різниця обсягів продажу цих товарів/послуг у грошовому вимірі. Перша різновидність методу широко застосовується у сфері матеріального виробництва і обігу товарів, а друга – буде більш прийнятною при аналізі і оцінці вартості бренду у сфері банківського бізнесу, оскільки банки рідко досягають конкурентних переваг шляхом встановлення більш сприятливої для себе і менш вигідної для клієнтів ціни. У той же час варто відзначити, що доцільно при використанні методу переваги у прибутках при оцінці вартості бренду банків враховувати тип джерела основних грошових потоків, а саме депозитні або кредитні послуги. Аналіз переваг і недоліків даного методу приводить нас до висновку, що при оцінці вартості бренду у частині депозитних продуктів банку все таки більш прийнятним буде використання першої різновидності методу. Що ж стосується всіх інших продуктів, які забезпечують основний дохід банку, то тут, безперечно, повинна використовуватися друга різновидність методу переваги у прибутках.

Не дивлячись на значні зусилля щодо уніфікації методів та інструментів аналізу вартості брендів, суттєвого прогресу у практиці поки що не досягнуто. Цей факт підтверджується порівняльним аналізом рейтингів брендів двох найбільших брендів компаній Brand Finance та Interbrand. Як вже зазначалося, за даними компанії Brand Finance лідером серед банків є Bank of America з вартістю бренду 30,7 млрд. дол. США. У той же час за даними компанії Interbrand у ТОП-100 найдорожчих брендів світу серед банків лідирує

американський банк J. C. Morgan з вартістю бренду 12,3 млрд. дол. США. Вартість бренду британського банку HSBC склала 27,6 млрд. дол. США за даними Brand Finance і 11,6 млрд. дол. США за оцінкою Interbrand. Наведені факти підтверджують необхідність подальших кроків у практичній сфері уніфікації.

Ми вважаємо, що більш обґрунтованою є оцінка компанії Brand Finance, оскільки вона є спеціалізованою компанією з аналізу вартості брендів на фінансовому ринку і володіє широкою мережею своїх представництв у різних регіонах світу, що у свою чергу дозволяє збирати і обробляти значно більші масиви достовірної та об'єктивної інформації.

Аналіз теоретичних положень формування та управління вартістю брендів та рейтингу найдорожчих банківських брендів світу, сформованих компанією Brand Finance дає можливість сформулювати наступні висновки:

Не дивлячись на найбільш поширене уявлення про бренд як виключно позитивне явище, ми вважаємо, що як і будь-який інший економічний параметр, бренд може мати і негативне значення, тобто його вартість може бути від'ємною.

У сфері банківських послуг вирішальну роль відіграє бренд банку у цілому, а не торговельна марка, яка все-таки у більшій мірі асоціюється з продуктами, що мають натурально-речову форму.

Провідні банки світу активно працюють над розвитком свого бренду. Свідченням цього є те, що серед 50 банків-лідерів за вартістю бренду у минулому році доля бренду у ринковій вартості виросла у 46 банків.

Відсутній чіткий зв'язок між вартістю бренду і вартістю капіталу банку у цілому, що підтверджується значним коливанням долі вартості бренду у ринковій вартості банків з 64 відсотків в Allied Irish Bank (286 позиція рейтингу) до 4 відсотків у Criteria Caixa Corp (170 позиція рейтингу). Ця обставина свідчить про можливість володіння солідним брендом і відносно невеликими за обсягом капіталу банками. А тому питання нарощування вартості бренду може цілком успішно вирішуватися і українськими банками, рівень капіталізації яких є порівняно низький.

Необхідність активізації зусиль банків у нарощуванні вартості бренду, освоєнні методів аналізу його вартості пояснюється не тільки з точки зору зростання нематеріальних активів та досягнення конкурентної переваги на ринку, а також і можливим здійсненням банківських інвестицій у бренди своїх клієнтів. Такий позитивний досвід мають окремі російські банки. Зокрема мережа російських кав'ярень «Кофе Хауз» уклала договір застави зображення своєї торгової марки з «Барклайс Банком» до 10 грудня 2014 року у якості додаткового забезпечення за кредитом. За оцінкою аналітиків вартість застави може досягти до 900 млн. рублів. Подібні угоди укладені брендами «Л'Етуаль» і «Московский провансаль» з Альфа-банком, а брендом жіночої білизни «Дика орхідея» із Сбербанком Росії.

Усвідомлення українськими банками необхідності ефективного управління вартістю бренду, практичне засвоєння та використання сучасних інструментів його аналізу, дасть можливість зміцнити їхні позиції на конкурентних ринках та стійкість у періоди кризових явищ. Все це буде вимагати і більш тісної та скоординованої співпраці українських комерційних банків із спеціалізованими консалтинговими агентствами.

Список літератури

1. Аакер Д. А. Создание сильных брендов / Д. А. Аакер; пер. с англ. – М.: Изд. Дом Гребенникова, 2003. – 440с.
2. Ванэкен Б. Бренд-помощь. Простое руководство, которое поможет решить проблемы брендинга / Б. Ванэкен; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 336с.
3. Дэвис С. Управление активами торговой марки / С. Дэвис; пер. с англ. – СПб.: «Питер», 2001. – 272 с.
4. Еллвуд А. Основы брендинга / А. Еллвуд; пер. с англ. – М. Фаир-пресс, 2002. – 336с.
5. Маслова Н. Бренд банку: сутність, елементи, вплив на клієнтів / Н. Маслова // Вісник КНТУ. – 2010. – №5. – С. 24-32.
6. Рассомахіна О. Поняття торговельної марки та її співвідношення із суміжними категоріями // Форум права. – 2007. – №3. – С. 212-223.
7. Рейтинг найдорожчих брендів банків світу компанії Brand Finance (plc).-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.brandfinance.com/not_authenticated/knowledge_centre/reports/brand-finance-banking-500-2011.
8. 2011 Рейтинг 100 кращих брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interbrand.com/en/best-global-brands/best-global-brands-2008/best-global-brands-2011.aspx>.
9. International Standards for Business, Government and Society [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/search.htm?qt=10668&searchSubmit=Search&sort=rel&type=on>
10. UkrBrand 2011 – ТОП 100 українських брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2011.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Ткачук Василь

Анализ стоимости бренда коммерческого банка

Рассмотрено сущность бренда и методы оценки стоимости бренда банка на основе современных международных стандартов, проанализирован опыт оценки стоимости бренда в Украине, определены возможности практического использования стоимости бренда в банковской деятельности.

RESUME

Tkachuk Vasyi

Commercial bank brand value analysis

The article deals with the concept of “brand” and methods of estimation of the cost of the brand value of the bank on the bases of modern international standards. There has been also analysed the experience of brand value evaluation in Ukraine, as well as the possibilities of practical implementation of brand value in banking.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИК РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті розкрито основні засади сучасної методологічної бази розрахунку показників ліквідності, досліджено недоліки та переваги окремих методик. Запропоновано вдосконалення сучасних методик оцінки ліквідності на основі комплексного використання коефіцієнтного методу та оцінки розриву ліквідності, що дозволить здійснювати як ретроспективний аналіз, так і планування ліквідності банку.

Ключові слова: ліквідність, коефіцієнтний метод, банк, оцінка розриву ліквідності.

Банківська система відіграє надзвичайно важливу роль в економічній системі країни, і водночас є дуже вразливою для зовнішніх та внутрішніх несприятливих впливів, що було яскраво проілюстровано під час світової фінансової кризи 2008-2010 рр., яка призвела до надзвичайно негативних наслідків для банківської системи України.

Характерне для сьогоднішнього зниження прибутковості банків при високій конкуренції на найбільш доходних сегментах фінансового ринку висувують до менеджменту комерційних банків все більш високі вимоги щодо організації роботи і якості управління ризиками ліквідності.

Криза ліквідності, що вразила банківську систему України у 2008-2010 рр., стала наслідком багатьох причин екзогенного та ендогенного характеру. У наявних економічних умовах проблема оптимізації управління ліквідністю банку з метою досягнення його фінансової стабільності набуває особливої актуальності, тому що неефективне управління нею, посилене негативними зовнішніми факторами, може привести банк до банкрутства за короткий проміжок часу.

Проблема розрахунку ліквідності комерційного банку становила предмет досліджень багатьох вітчизняних та закордонних науковців, зокрема І. І. Дьяконової, О. В. Деркача, Г. В. Загорій, М. М. Ковалю, Т. Т. Ковальчук, Н. О. Колесніченко, В. О. Корнівської, О. В. Костюк, Т. Е. Кришталь, М. В. Марущак, О. О. Оконської, Д. М. Олійника, М. М. Перешибкіна, С. М. Подіка, Ю. С. Серпенінової, К. Редхеда, Ж. Рівуара, Е. І. Ріда, П. С. Роуза, Дж. мол. Сінкі, Дж. К. Хорна, Е. Хелферта та ін.

Втім, окремі питання методичного забезпечення розрахунку показників ліквідності, зокрема комплексного аналізу ліквідності в цілях фінансового планування, у тому числі – в умовах кризи, залишилися поза увагою дослідників, що доводить актуальність продовження досліджень у визначеному напрямку.

Основною метою нашої роботи є визначення переваг та недоліків діючих на сьогодні основних методів розрахунку показників ліквідності і внесення рекомендацій щодо усунення в них недоліків.

Управління банківською ліквідністю здійснюється із двох сторін: Національним банком і комерційними банками. Сукупність показників для оцінки ліквідності доцільно навести у вигляді чотирьох груп: 1) економічні нормативи й групи показників оцінки активів, прибутковості, ліквідності, встановлювані НБУ; 2)

показники ліквідності, запропоновані в сучасній банківській літературі; 3) контрольні показники, що розраховуються комерційними банками; 4) методика розрахунку ліквідної позиції банку.

3 метою забезпечення економічних умов стійкого функціонування банківської системи України, захисту інтересів вкладників і кредиторів і відповідно до Закону «Про Національний банк України», НБУ встановлює обов'язкові нормативи економічної діяльності банків.

Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні регламентується Постановою Правління НБУ від 2 червня 2009 року № 315 "Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні" [1].

Вказана Методика встановлює порядок розрахунку наступних нормативів: 1. Норматив регулятивного капіталу банку (Н1); 2. Норматив адекватності регулятивного капіталу/платоспроможності (Н2); 3. Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3); 4. Норматив миттєвої ліквідності (Н4); 5. Норматив поточної ліквідності (Н5) (до 31 дня); 6. Норматив короткострокової ліквідності (Н6); 7. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7); 8. Норматив великих кредитних ризиків (Н8); 9. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручень, наданих одному інсайдеру (Н9); 10. Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручень, наданих інсайдерам (Н10); 11. Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11); 12. Норматив загальної суми інвестування (Н12).

Таким чином, Нацбанком встановлені та використовуються наступні три нормативи ліквідності:

- Н4 – норматив миттєвої ліквідності (мінімально 20%);
- Н5 – норматив поточної ліквідності (мінімально 40%);
- Н6 – норматив короткострокової ліквідності (60%).

3 розрахунку нормативів ліквідності вилучений норматив загальної та довгострокової ліквідності, який указував на те, що сума довгострокових кредитів не повинна перевищувати суму власних коштів і довгострокових ресурсів, залучених банком. За часів його дії, якщо фактичне значення нормативу систематично перевищувало припустиме, банку треба

було змінити свою стратегію у бік активізації депозитної політики, розвитку супутнього залучення внесків банківських послуг з метою розширення свого ресурсного потенціалу. У наш час цей норматив втратив свій зміст, оскільки ресурси, надавані на строк більше року на грошовому ринку, рідкість, а фактично довгостроковими вважаються кредити на строк більше 6 місяців, середньостроковими – на строк від 3 до 6 місяців, короткими вважаються кредити, видані на строк до 10 днів.

Економічний зміст нормативу миттєвої ліквідності Н4 полягає в тому, що на кожні 10 грн., що перебувають на рахунках до запитання, банки повинні не менш 2 грн. тримати в резерві. Збільшуючи значення цього показника, НБУ зменшує можливість створення нових грошей на пасивних рахунках, а зменшуючи його – розширює емісійні можливості банків. Виконання нормативу Н4 означає здатність банку вчасно здійснювати платежі по поточним і майбутнім операціям. Розрахунок нормативу поточної ліквідності Н5 та Н6 дозволяє регулювати відповідність між строками погашення активних і виконання пасивних операцій банків в інтересах підтримки необхідного рівня ліквідності їхнього балансу.

У стандартний набір показників ліквідності комерційного банку входять наступні: показник відношення високоліквідних активів до залучених коштів; нормативи Н4, Н5, Н6; показник структури залучених коштів – процентне відношення зобов'язань до запитання до залучених коштів; показник залежності від міжбанківського ринку – процентне відношення різниці залучених і розміщених міжбанківських кредитів (депозитів) і залучених коштів; показник обов'язкових резервів, що характеризує відсутність або наявність у банку фактів несплаченого внеску в обов'язкові резерви; показник ризику на великих кредиторів і вкладників - відношення суми зобов'язань банку по кредиторах і вкладниках, частка яких у сукупній величині всіх зобов'язань банку становить 10% і більше, до ліквідних активів.

Основні методики розрахунку показників ліквідності викладені в працях Батракової Л. Г., Березневого А. С., Вожжова С. П., Діченко М. Б., Іванова В. В., Нікітіної Т. В., Панової Г. С. Полупленного В. Ю., Черкасового В. Е., Чиркової М. Б., Шеремета А. Д., Щербакової Г. Н.

За методикою Вожжова С. П. [2], аналізуючи ліквідність банків, варто врахувати наступні показники (автор визначав мінімальний розмір показників, спираючись на статистичні дослідження по групах банків): забалансовий ризик K ($\min = 0.9$); поточна ліквідність $K5$ ($\min = 0.3$); кредитний ризик $K6$ ($\min = 1.25$); процентний ризик $K7$; рентабельність активів $K8$ ($\min = 0.015$); максимальний дохід $K9$ і максимальний видаток $K10$. Ця методика має свої переваги, оскільки, крім процентного й кредитного ризиків, ураховує збалансовий при аналізі ліквідності банку, і практично для всіх показників устанавлюються припустимі критерії значень. З іншого боку, недоліком методики є те, що рівень показників був визначений статистично, та є ретроспективним: зі зміною економічної ситуації або в умовах кризи розраховані автором мінімальні значення показників можуть змінюватися.

Аналіз ліквідності в Щербакової Г. Н. [3] зводиться до: 1) складання системи показників якості активів; 2) розрахунку нетто-ліквідної позиції балансу; 3) розрахунку коефіцієнта ліквідності як відношення суми

наявних коштів і легкореалізованих цінних паперів до сукупних активів банку; 4) сукупності показників ліквідності, з них виділено 5 показників, заснованих на понятті запасу ліквідності, і 20 показників, що характеризують відношення активів різного ступеня ліквідності й зобов'язань банку різних видів і строків погашення; 5) систему показників ризиків, що впливають на фінансовий стан банку; 6) показники ресурсної бази банку. Ця методика є повної, цілісною, докладною, але видається громіздкою й побічно враховує розрахунок ризику незбалансованої ліквідності, і не для всіх показників устанавлює припустимий рівень.

Діченко М. Б. [4] виділяє 3 коефіцієнти оцінки ліквідності, засновані на понятті запасу коштів. Такі коефіцієнти розраховуються для ресурсів з обмеженою ліквідністю, із середньою ліквідністю й високою ліквідністю.

Використання відношення кредитів до внесків як коефіцієнта ліквідності виходить із припущення, що позички є найменш ліквідними з активів, що приносять доходи, і чим більша частка внесків міститься в активі, тим нижче коефіцієнт ліквідності. Недоліки цього показника – у тому, що не відомі строки погашення, не аналізується якість кредитного портфеля; у розрахунку коефіцієнтів не враховуються ліквідні кошти, які можна одержати на кредитних ринках у вигляді припливу доходів. Другий коефіцієнт характеризує частку ліквідних активів у зобов'язаннях банку й дорівнює відношенню готівки до суми внесків.

Недоліки його – у тому, що значна частина активів не може бути реалізована для задоволення потреби в кредитах і тільки обов'язкові резерви можна використовувати для покриття внесків, що вилучаються; цей показник не враховує інші ліквідні активи (казначейські цінні папери, короткострокові цінні папери), не демонструє здатність банку залучати кошти від інших джерел. Діченко М. Б. виокремлює також показники, що характеризують ліквідність балансу банку: коефіцієнт покриття (відношення власних коштів до залучених) і частку ліквідних активів у загальній сумі активів. Методика, на наш погляд, є недостатньо повною й не враховує, як і попередня, аналіз ризику незбалансованої ліквідності, розрахунок показників прибутковості, якості активів, показників стабільності пасивів.

Оконська О. О. [5] засновує систему показників на цільовій функції управління ліквідністю комерційного банку, що полягає в максимізації прибутку шляхом збільшення надходжень і мінімізації витрат. Ця функція реалізується через визначення обсягу ефективних кредитних ресурсів, які спрямовуються в кредитні вкладення, і обсягу вільних ресурсів і джерел покриття дефіциту ресурсів. Для визначення ліквідності Оконська О. О. устанавлює коефіцієнт миттєвої ліквідності, аналогічний до нормативу НБУ – Н4, (критичне значення дорівнює 30%, припустиме – 70%) і коефіцієнт ліквідності по термінових зобов'язаннях (припустиме значення – 25%, критичне – мінус 50%) що розрахований за формулою :

$$K_{лтз} = (ЛА - ОБ) / ТЗ * 100\%$$

де $TЗ$ – термінові зобов'язання;

$ЛА$ – ліквідні активи;

$ОВ$ – обсяг вільних ресурсів.

$K_{лтз}$ показує, яка частина термінових зобов'язань гарантовано може бути погашена у випадку призупинення банком проведення операцій. Якщо величина коефіцієнту вища одиниці, банк здатний

погасити всі свої термінові зобов'язання перед клієнтами, якщо вона перебуває в межах від одиниці до нуля, банк погасить лише частину термінових зобов'язань, менша нуля - означає, що погашення термінових зобов'язань можливо лише за рахунок виданих позичок у міру їхнього повернення, ризик неповернення коштів зростає. Яка частина термінових зобов'язань може бути погашена як за рахунок ліквідних активів, так і капітальних вкладень, показує генеральний коефіцієнт ліквідності по термінових зобов'язаннях (припустимим є значення 50%, критичним - 25%) що розраховується за формулою :

$$K_{\text{глітз}} = (LA + KB - OB) / T3 * 100\%$$

де KB – капітальні вкладення.

Система показників ліквідності Чиркової М. Б. [6] складається з 40 коефіцієнтів прибутковості (затратності) банківських операцій; 14 коефіцієнтів ліквідності; 12 коефіцієнтів, що характеризують якість розміщення коштів. Ця методика є досить повною, урахує майже всі банківські операції, але не встановлює критеріїв коефіцієнтів, втрачаючи при цьому точність розрахунків.

Методика коефіцієнтної оцінки стабільності управління активними й пасивними операціями, розроблена Полушкіним В. Ю. [7], є популярною при складанні рейтингів зведених показників надійних банків. Автором виділяються п'ять коефіцієнтів: S1 (миттєві кредити/депозити) – коефіцієнт, що характеризує ступінь використання залучених пасивів при розміщенні ресурсів на строк менше 1 дня, що дозволяє визначити пропорції кредитних і депозитних портфелів банку строком до запитання й на 1 день. Коефіцієнт є непрямою характеристикою миттєвого ГЕПа, тому що він оперує активами й пасивами, чутливими до зміни процентних ставок в інтервалі «сьогоднішнього дня», може слугувати додатковим коефіцієнтом ліквідності по одноденних кредитах і депозитах. S2 (термінові кредити/депозити) – характеризує ступінь використання залучених пасивів при розміщенні ресурсів на строк понад 1 день; дозволяє визначити пропорції термінових кредитних і депозитних портфелів. S2 є непрямою характеристикою ГЕПа, оперує чутливими до процентних ставок активами й пасивами. Недолік показника S2 обумовлений тим, що він не дозволяє оцінити пропорції кредитних і депозитних портфелів за строками вимог й погашення, а також якість кредитного портфеля. Показник S3 служить узагальненим показником мобільних потоків активних і пасивних операцій. У мобільні активи входять кредитний портфель (миттєві й термінові кредити), торговельний портфель цінних паперів; керовані пасиви уміщують залишки на поточних і розрахункових рахунках, загальний обсяг депозитів і інших залучених коштів, зобов'язання по випущених банком цінних паперах. Недоліки S3 схожі з S2 – за межами розгляду цього показника залишається якість кредитних, депозитних, торговельного портфелів. Показник S4 визначає пропорції коштів у розрахунках по активних і пасивних операціях, характеризує інтенсивність потоків платежів із зовнішніми контрагентами. Значення показника S4, близьке до одиниці, характеризує збалансованість потоків платежів, більше одиниці – відтік ресурсів, менше одиниці – приплив ресурсів у банк. Показник S5 дозволяє визначити ефективність поточної діяльності банку через зіставлення поточних доходів та видатків.

Крім методик розрахунку показників, наведених у економічній літературі, існують методики окремих

банків, що викликають найбільший інтерес, оскільки розрахункові показники ліквідності у них найбільше наближені до реальності. Економічний відділ Ощадбанку розраховує контрольні показники діяльності банку, які діляться на 3 групи: фінансові, структурні і якісні. Банком плануються наступні показники:

1. Прибуток;

2. Структурні показники: частка кредитів юридичним особам (фізичним особам) у чистих активах; частка вкладень у цінні папери в чистих активах; частка непрацюючих активів у чистих активах; частка внесків у залучених ресурсах; частка коштів юридичних осіб у залучених ресурсах; питома вага суми непроцентних доходів у загальній сумі доходів.

Якісні показники: коефіцієнт витрат; коефіцієнт ефективності активних операцій; внутрішня вартість банківських послуг; коефіцієнт ефективного використання залучених ресурсів; частка задавненої заборгованості в сумі позичок.

Показники, що характеризують активи банку, ефективність їхнього розміщення й прибутковість активних операцій: коефіцієнт ефективності активних операцій; коефіцієнт процентної маржі; прибутковість операцій кредитування; прибутковість вкладень у державні цінні папери; середня процентна ставка по розміщених ресурсах; частка непрацюючих активів у загальній сумі активів.

Показники, які відображають вартісні і якісні характеристики зобов'язань банку: коефіцієнт використання залучених ресурсів; коефіцієнт витрат; коефіцієнт ефективного використання залучених ресурсів; середня процентна ставка по залучених ресурсах; «мертва» точка маржі (внутрішня вартість банківських послуг).

З погляду застосування при управлінні ліквідністю принципів ситуаційного підходу, при побудові «матриць ліквідності», проводиться розрахунок ліквідної позиції банку (ЛПБ) за методом потоків платежів у рамках трьох сценаріїв: звичайної ділової активності; кризи ліквідності в банку; загальної кризи ринку. Завдання розрахунку ЛПБ полягають у визначенні різниці між платежами, що надійшли в банк, і власними платежами.

У методиці Іванова В. В. [8] оцінка ліквідної позиції зачіпає: структурний аналіз платежів банку по активних і пасивних операціях; аналіз ймовірності відкриття окремих груп зобов'язань банку (стабільність пасиву); аналіз джерел ліквідності (зворотність активу) з урахуванням прогнозу кон'юнктури фінансового ринку на вказаний період. Розрахунок ЛПБ проводиться за напрямками: визначення поточної (до 7 днів) і термінової ліквідної позиції балансу (від 7 днів). Вхідні платежі розташовуються за ступенем ймовірності повернення, а вихідні платежі – за ступенем обов'язковості їхнього проведення. Мета розрахунку термінової ліквідної позиції – складання плану з проведення активних і пасивних операцій банку зі строком виконання більше 7 днів, який містить: фінансове становище банку; збалансованість активних і пасивних операцій за строками; прогноз розвитку стану фінансового ринку; заходу щодо мінімізації поточної ліквідної позиції балансу, з максимізації прибутковості банку. Розрахунок поточної й термінової ліквідної позиції балансу провадиться за однією формулою:

$$ЛПБ = ОС + ПК - ПБ - n,$$

де ОС – залишок коштів у касі й на рахунках у НБУ;

ПК – платежі клієнтів на користь банку (ПК по активним операціям + ПК по пасивним операціям);

ЛБ – платежі банку на користь клієнтів (ЛБ по активних і по пасивних операціях);

n – погрішність по розрахованих платежах (негативна погрішність по ЛК і позитивна погрішність по ЛБ).

Залишок коштів у касі й на коррахунку в НБУ визначає запас платіжних коштів, яким володіє банк на початок періоду. Платежі клієнтів на користь банку по активних операціях, відбиті у кредитному обороті активних операцій містять: повернення коштів по операціях з терміном, що закінчився, договори (кредити банкам, юридичним і фізичним особам; векселі банків; вкладення в боргові зобов'язання); надходження від сплати клієнтами відсотків за кредити; частку спекулятивного портфеля, що передбачається реалізувати на найближчих торгах за ціною продажу; надходження від операцій з похідними інструментами; комісійна винагорода; пені, штрафи, неустойки; надходження від зменшення коштів у розрахунках і дебіторській заборгованості; непостійні надходження від продажу майна. Платежі клієнтів на користь банку по пасивних операціях, відображені у кредитовому обороті пасивних операцій містять: прогноз припливу коштів на розрахункові, поточні, депозитні рахунки юридичних і фізичних осіб; прогноз припливу коштів від продажу боргових зобов'язань банку; прогноз збільшення коштів у розрахунках і кредиторській заборгованості; прогноз по нерегулярних надходженнях: перенесення коштів на збільшення статутного фонду банку.

До платежів банку по пасивних операціях належать: величина задоволеної заборгованості банку, кошти, списані з рахунків клієнта, але не проведені по коррахунку банку; погашення кредитів НБУ зі строками виконання, що наближаються; відтік коштів з розрахункових, поточних, депозитних рахунків юридичних і фізичних осіб; погашення боргових зобов'язань, випущених банком, з терміном обігу, що закінчився; виплати комісійної винагороди; виплати банку по операціях з похідними фінансовими інструментами; виплати штрафів, пені, неустойок; виплати по інших операціях банку: відображених за розрахунками банку й кредиторської заборгованості; виплати дивідендів акціонерам. Платежі банку по активних операціях це: виплати по заробітній платні співробітникам; орендні платежі; видатки на власні потреби; кредитні лінії банків; зобов'язання банку з купівлі фінансових інструментів: зобов'язання дилерів брати участь на аукціоні державних цінних паперів; заявки від клієнтів на надання й продовження кредитів; видатки на власні потреби банку, які можна перенести на інший період.

Підводячи підсумки наведеного розрахунку ліквідної позиції банку, необхідно звернути увагу на наступні положення:

Ситуація кризи ліквідності в банку показує, що кошти йдуть із банку відповідно до настання строків платежу без можливості їхньої заміни на знову залучені, при цьому ліміти кредитування контрагентів банку будуть прямувати до нуля. Ця ситуація тягне масовий відтік коштів з рахунків. У випадку розвитку кризи на фінансовому ринку можуть бути значно обмежені накопичена й купівельна ліквідність банку і банк повинен мати уявлення про можливість доступу до джерел фінансування, з урахуванням цього коректувати власну ЛПБ.

При поточному управлінні ліквідністю банк постійно зіштовхується із ситуацією, коли його платежі

значно перевищують приплив коштів, який не можна покрити за рахунок купівельної ліквідності. Ця ситуація виникає через прорахунки в процесі управління ліквідністю; непрогнозовані кризи ліквідності фінансового ринку; невиконання клієнтами зобов'язань перед банком.

3. Недоліком методики розрахунку ЛПБ є складність розрахунку через неможливість точного прогнозу поведінки клієнтів банку в будь-який момент часу, точної оцінки платіжних потоків банку через присутність погрішності в розрахунку.

Хапсірокова Т. М. пропонує при розрахунку ліквідності користатися досвідом Великої Британії, де загальноприйнятим є єдиний показник ліквідності: відношення готівки, залишків на рахунках «ностро», активів, розміщених до запитання й на один день, цінних паперів, включно із векселями, прийняті до переобліку, а в знаменнику – вся сума залучених коштів [9].

На нашу думку, серйозним недоліком такого підходу є неврахування базового принципу розрахунку ліквідності – облік фактору часу, себто співвідношення строків погашення зобов'язань та строків реалізації активів.

У дослідженні В. С. Стельмаха, В. І. Міщенко, та інших авторів [10], навпаки, пропонується розширений перелік показників, у які входять також показники платоспроможності, що, на нашу думку, невиправдано виводить цю методику за рамки аналізу ліквідності, і, фактично, є методикою розрахунку фінансової стійкості банку.

Загалом, підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна говорити про те, що методики розрахунку ліквідності, яка б повною мірою відповідала всім потребам як фінансового менеджменту банку, так і зовнішніх користувачів, з урахуванням специфіки української фінансової системи, досі не вироблено.

Не відкидаючи наявних досягнень коефіцієнтних методів, вбачається доцільним їх використання лише як складової, при оцінці ліквідності, оскільки коефіцієнти дають лише ретроспективний аналіз ліквідності і не дозволяють прогнозувати її стан на майбутні періоди.

Як шлях подолання цієї проблеми, пропонується одночасний розрахунок коефіцієнтів ліквідності та аналіз розривів ліквідності на базі табличного методу.

За табличним методом аналіз проводиться шляхом групування активів і пасивів банку за строками (по горизонталі) та за структурою (по вертикалі). Це дає можливість наочно порівнювати вхідні та вихідні грошові потоки у кожному з періодів та обчислювати при тому сукупний розрив ліквідності.

Форму аналітичної таблиці банк вибирає довільну з урахуванням особливостей структури свого балансу та необхідного рівня деталізації інформації щодо строків. У процесі групування банк має вибрати той рівень деталізації, який найточніше відображає специфіку його діяльності. Структурну деталізацію можна довести до рівня рахунків аналітичного обліку кожної конкретної вимоги чи зобов'язання банку.

З використанням сучасної обчислювальної техніки банк може обирати будь-який рівень деталізації, залежно від політики управління ліквідністю.

При цьому, як розриви, так і коефіцієнти ліквідності, мусять розраховуватися з огляду на особливості мінливого вітчизняного фінансового ринку на більш дрібні відрізки часу. У якості таких, пропонуються: 1 день, 1-7 днів, 1-15 днів, один місяць, квартал, два квартали, рік.

На основі нашого аналізу методик коефіцієнтів ліквідності варто визнати, що найбільш повними є методики Щербакової Г. Н., Чиркової М. Б., методика показників ліквідності, розроблена Ощадбанком. Найефективнішою, на наш погляд, є остання, яка може використовуватися для складання зовнішньої фінансової звітності, надаваної зовнішнім користувачам інформації (клієнтам банку, банкам-конкурентам). Але коефіцієнтний спосіб оцінки ліквідності не є вичерпним, оскільки не дає повної картини про стан миттєвої й поточної ліквідності й не розглядає рух вхідних і вихідних потоків коштів банку, структуру активів і пасивів відносно строків, не завжди встановлюються припустимі й критичні значення коефіцієнтів, отже, не дозволяє розрахувати потребу в ліквідних коштах для банку, визначити дефіцит (надлишок) коштів і виявити наявність ризику поточної й перспективної ліквідності і його рівень. Тому перспективним способом при управлінні ліквідністю нами визнається аналіз «розриву ліквідності», ризику незбалансованої ліквідності методом побудови таблиці відповідності активів і пасивів за строками вимог й погашення й проведення політики встановлення лімітів ліквідності.

Список літератури

1. Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні : постанова Правління НБУ від 2 червня 2009 року № 315.
2. Вожжов С. П. Про збалансованість активів і пасивів при регулюванні банківської ліквідності / С. П. Вожжов // Наукові записки. – Острог, 2007. – Вип. 9, ч.3. – С. 249–255.
3. Щербакова Г. Н. О методическом аппарате экономического анализа, используемого во внутрибанковском контроле / Г. Н. Щербакова // Бухгалтерия и банки. – 2001. № 6. С. 6-10.
4. Диченко М. Б. Методологические аспекты ликвидности банка : учеб. пособие / М. Б. Диченко, В. К. Лубягина, С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов, Высш. экон. шк. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 1997.
5. Оконська О. О. Вітчизняні реалії нормативного регулювання діяльності банків з метою забезпечення їх ліквідності / О. О. Оконська // Науковий вісник. – Чернівці, 2008. – Вип. 1, ч. 1 (10): Економічні науки. – С. 69-80.
6. Чиркова М. Б. Коэффициентный анализ финансового состояния банка / М. Б. Чиркова // Бухгалтерия и банки. – 2000. – № 4. – С. 8-16.
7. Полушкин В.Ю. Анализ ликвидности коммерческих банков / В. Ю. Полушкин // Бухгалтерия и банки 1999. № 9. С. 40-45.
8. Иванов В. Технология расчета ликвидной позиции кредитной организации | В. Иванов // Бюллетень финансовой информации. – 2000. – № 8. – С. 71-77.
9. Хапсирокова Т. М. Нормативное регулирование показателей ликвидности: мировой и отечественный опыт [Электронный ресурс] / Т. М. Хапсирокова, А. В. Малеева // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2009. – № 9. – Режим доступа: <http://www.ncstu.ru>
10. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко та ін. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. – 220 с., С. 25.

РЕЗЮМЕ

Ткачук Владимир

Анализ современных методик расчета показателей ликвидности коммерческих банков

В статье раскрыты основные принципы современной методологической базы расчета показателей ликвидности, исследованы недостатки и преимущества отдельных методик. Предложено усовершенствование современных методик оценки ликвидности на основе комплексного использования коэффициентного метода и оценки разрыва ликвидности, что позволит осуществлять как ретроспективный анализ, так и планирования ликвидности банка.

RESUME

Tkachuk Volodymyr

Analysis of modern methods of calculating of the liquidity of commercial banks

The article deals with basic principles of modern methodological basis of calculating liquidity investigated disadvantages and advantages of individual methods. A perfection of modern methods of evaluation of liquidity through the use of complex coefficient method and evaluation of liquidity gap that will allow for a retrospective analysis and planning of the bank's liquidity are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Розглянуто основні напрямки та етапи еволюції амортизаційної політики держави та підприємств у період з 1921 по 2011 роки. Охарактеризовано їх окремі переваги та недоліки.

Ключові слова: амортизація, амортизаційні відрахування, амортизаційна політика, норми амортизації, основні засоби.

Амортизаційні відрахування, які формуються як результат поступового (повсякденного) перенесення (списання, зниження) вартості використовуваних основних засобів на витрати діяльності, зокрема на собівартість продукції, робіт та послуг, є стабільним джерелом капітального інвестування діяльності господарюючих суб'єктів. Тому амортизація як процес формування відрахувань є постійним об'єктом дослідження вчених-економістів та важливим елементом економічної політики держави і підприємств. Очевидно, що певної уваги вимагає й вивчення еволюції розвитку цього процесу.

Економісти в різні історичні періоди ставились до значення амортизації основних засобів по-різному – одні її заперечували як об'єктивну реальність, а інші, навпаки, стверджували, що оскільки вона є об'єктивною реальністю, то нею можна “керувати”. Але амортизація як економічне явище має складну і неоднозначну сутність, на що вказують А. Е. Фукс (“Амортизація є надзвичайно складним економічним явищем”), А. М. Бірман (“Амортизаційні відрахування є найсуперечливішою й найцікавішою з усіх економічних категорій”) та П. Студентський (“З амортизацією пов'язані найважчі теоретичні та статистичні проблеми”) [1, с. 48]. Проблемні питання теорії та механізму нарахування і використання амортизаційних відрахувань у своїх наукових працях також вивчали Борисенко З. М., Виговська Н. Г., Голов С. Ф., Пархоменко В. М., Чумаченко М. Г. та інші. Але питання розвитку амортизаційної політики держави, галузей виробничої діяльності та окремих підприємств і організацій все ще вимагають глибокого аналізу.

Метою нашої публікації є дослідження в історичному перерізі магістральних етапів еволюції становлення і розвитку амортизації основних засобів в Україні у ХХ та на початку ХХІ століття.

Після перемоги революції 1917 року та завершення громадянської війни у тодішній Російській імперії, до складу якої належала більшість території України, серед найважливіших першочергових завдань більшовицької влади було відновлення діяльності фабрик і заводів та розвиток на їх основі суспільної власності. Поступово утворюється соціалістичний механізм господарювання, важливим важелем якого є формування системи амортизації засобів праці.

За часи революції, інтервенції та громадської війни нарахування амортизації у промисловості не здійснювалось. Тільки у 1921 році окремі промислові підприємства виконують такі розрахунки. Для основної маси цей процес розпочався у 1922 році. Оскільки

державою єдиних норм затверджено не було, то амортизаційні відрахування проводились за тими, що визначені окремими трестами, до складу яких входили підприємства. Вперше для підприємств державної форми власності норми амортизації були затверджені наказом Вищої ради народного господарства від 31 травня 1923 року і встановлені у процентах до первісної вартості засобів праці. Вони виявилися вищими, ніж норми, прийняті трестами у 1922 році. Всі засоби праці поділялись на три групи. Для них були такі річні норми амортизаційних відрахувань:

- перша - кам'яні будівлі та інші капітальні споруди - 3-5%;
- друга – дерев'яні будівлі, машини та устаткування – 5-10%;
- третя - інші засоби праці – 10-15%.

Норми амортизації були надмірно укрупнені, не диференціювались за галузями виробництва і видами засобів праці, не поділялися на реновацію і капітальний ремонт. Але формування спеціального амортизаційного фонду було важливим джерелом капітальних вкладень.

У 1930 році затверджуються нові, більш досконалі порівняно з попередніми норми амортизації, які поділялися на дев'ять груп. Базою для нарахування амортизації було узятو первісну вартість основних засобів, а для переоцінених у 1925 році – відновну. Але й ці норми не були досконалими. Вони не відображали реального зношення основних засобів, були однаковими для устаткування різноманітних виробництв, недостатньо враховували інтенсивність та змінність їх роботи, морального старіння тощо. Так у машинобудівній, металургійній, вугільній, текстильній та інших галузях різниця в нормах амортизаційних відрахувань при роботі в одну і три зміни становила лише 1,9%, при використанні ж устаткування в одну зміну і завантаженні понад 80% норма амортизаційних відрахувань становила 7,0% у дві зміни – 8,4%, у три зміни – 8,9%. Диференційовані норми 1930 року існували до 1963 року [2, с. 65].

У 1938 році були введені середньогалузеві норми амортизації, які діяли поряд з диференційованими і слугували лімітом, який визначав обсяг амортизаційного фонду в галузях і на кожному підприємстві. Розмір амортизації, нарахований за диференційованими нормами, коригувався до суми, встановленої середньогалузевою нормою. Таким чином, середньогалузеві норми посіли провідне місце у системі амортизації. Особливістю норм, прийнятих у 1938 році, було й те, що вперше у промисловості амортизаційні

відрахування були поділені на дві частини: на повне відновлення і капітальний ремонт засобів праці.

Амортизаційні відрахування на капітальний ремонт, будучи коштами цільового призначення, залишались у розпорядженні підприємств, а решта – вносились для фінансування капітального будівництва відповідного наркомату.

Разом з тим, норми амортизації мали і суттєві недоліки. Вони диференціювались за окремими галузями промисловості й підприємствами, але така диференціація не поширювалась на всі види засобів праці.

Середньогалузеві норми існували до листопада 1949 року. Відповідно до цих норм держава щорічно відпускала підприємствам на капітальний ремонт основних фондів близько 45% суми річної амортизації. За необхідності з урахуванням обсягів виконаних ремонтних робіт проводились відповідні корегування.

У жовтні 1951 року були затверджені нові норми амортизації, які передбачали нормативний термін використання основного капіталу в межах від 28,5

(верстатобудування) до 100 років (річковий флот).

У вересні 1955 році були затверджені четверті за порядком, диференційовані за галузями діяльності норми амортизації, які коливались у діапазоні від 0,5 до 3,7 відсотків.

Неважко зрозуміти, що середньогалузеві норми амортизації, затвердженні у 1938, 1949, 1951 і 1955 роках, були спрямовані, перш за все, на формування фінансових ресурсів підприємств та міністерств для двох цілей: на капітальне будівництво і ремонт. Тому ні перша, ні друга частина амортизаційних відрахувань не відображали реальну зношеність основних фондів, а, отже, і середній термін їх використання.

Важливою подією в амортизаційній політиці держави було запровадження у 1963 році нових норм амортизації. Цьому процесові передувала велика науково-дослідна і організаційна робота.

Окремі переваги та недоліки норм амортизації цього періоду показано у табл. 1.

У 1975 році у народному господарстві запроваджено нові норми амортизації, в яких збереглися основні

Таблиця 1. Переваги та недоліки норм амортизації 1963 року

Переваги	Недоліки
1. Встановлюються однакові для всього народного господарства.	1. Не змінився характер окремих напрямків використання амортизаційних відрахувань.
2. Диференціюються за видами, групами, та об'єктами засобів праці.	2. Засоби праці, як і раніше, підлягали амортизації протягом фактичного терміну їх експлуатації.
3. Передбачено не тільки фізичне, але й моральне зношення засобів праці.	3. Передбачалось здійснювати перерозподіл коштів амортизаційного фонду між підприємствами.
4. Надано можливість підприємствам корегувати норми відповідно до умов функціонування засобів праці.	4. Не було встановлення обмежень щодо вилучення коштів амортизаційного фонду вищими органами.
5. Витрати на модернізацію, середні та капітальні ремонти вносились в норму капітального ремонту.	

принципи й методологія, передбачені нормами 1963 року. Позитивними змінами, які закладено у норми 1975 року, були:

- норми розроблялись за ширшою класифікацією засобів праці;
- за багатьма видами засобів праці норми амортизації зросли, що, відповідно, передбачало зниження нормативного терміну їх використання;
- значно зменшилися норми на капітальний ремонт;
- більш повно враховувалися умови й режими експлуатації засобів праці за допомогою поправкових коефіцієнтів, які застосовувалися до норм амортизаційних відрахувань на капітальний ремонт. Було передбачено також можливості застосування поправкових коефіцієнтів і до норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення для окремих видів машин, устаткування та інших засобів праці.

Унаслідок впровадження нових норм амортизації відбулося подальше підвищення загальної норми, суттєво змінилися співвідношення відрахувань на реновацію і на капітальний ремонт. При цьому, норми відрахувань на повне відновлення були значно завищені і, навпаки, занижені на капітальний ремонт.

Наступну зміну норм амортизаційних відрахувань передбачалось здійснити у 1988 році. Але рішення про виконання постанови Ради Міністрів колишнього СРСР від 13 серпня 1985 року "Про розробку нових норм амортизаційних відрахувань по основних фондах народного господарства СРСР" було відкладено.

Нові норми були затвердженні постановою Ради

Міністрів СРСР від 22 жовтня 1990 року "Про єдині норми амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів народного господарства СРСР" і запроваджені в дію з 1 січня 1991 року. Їх відмінності, порівняно з раніше чинними нормами, полягали у наступному:

- передбачалось нарахування амортизаційного фонду тільки на повне відновлення засобів праці. Для фінансування витрат на всі види ремонтів основних засобів за рахунок витрат на виробництво утворюється спеціальний ремонтний фонд;
- запроваджується прискорена амортизація, але тільки для машин, обладнання і транспортних засобів з нормативним терміном служби понад три роки. Це не стосується транспортних засобів, нормативний термін використання яких встановлювався залежно від фактичного робочого навантаження (літаки – кількість часу роботи, автомобілі – фактичний пробіг).

У перші роки, після набуття Україною статусу незалежної держави, підприємства здійснювали нарахування амортизації основних засобів на підставі нормативних актів колишнього СРСР. Але в якості реакції на стрімку інфляцію 3 серпня 1993 р. Кабінет Міністрів України прийняв Постанову, якою передбачалось проведення щорічної індексації балансової вартості основних фондів і щоквартальної індексації суми амортизаційних відрахувань. Водночас у 1993 – 1994 роках підприємства були зобов'язані перераховувати до державного бюджету 25% суми нарахованої амортизації [1, с. 114].

У 1997 році було здійснено суттєву корекцію

амортизаційної політики відповідно до змін, внесених до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [3]. Поряд із економічною амортизацією, суми якої включаються до собівартості продукції, починає функціонувати податкова амортизація. Її величина зменшує суму валових доходів підприємства, які враховуються платником податку при визначенні його оподаткованого прибутку.

Для цілей нарахування податкової амортизації передбачено усі основні фонди платника податку розподіляти на три групи:

- група 1 – будівлі, споруди, їхні структурні компоненти та передавальні пристрої, у т.ч. житлові будинки та їх частини;
- група 2 – автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включно із електронно-обчислювальними машинами, іншими машинами для автоматичного оброблення інформації, інформаційними системами, телефонами, мікрофонами, раціями.
- група 3 – будь які інші основні фонди, не внесені до груп 1 і 2.

Річні норми амортизаційних відрахувань встановлювалися у відсотках до балансової вартості кожної із груп основних фондів у таких розмірах: група 1 – 5%, група 2 – 25%, група 3 – 15%.

Безсумнівно, впровадження нової амортизаційної політики та встановлення високих норм амортизації було суттєвим кроком вперед і сприяло формуванню підприємствами власних джерел фінансування капітальних інвестицій.

З 1 січня 2004 р. введено нові норми амортизації основних фондів згідно із Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [4]. Вони диференційовані за такими групами:

- група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої – 2%;
- група 2 – автомобільний транспорт та запасні частини до нього; меблі, побутові електронні прилади. Оптичні, електромеханічні прилади та інструменти – 10%;
- група 3 – охоплює будь-які інші фонди, не включенні до груп 1, 2 і 4 – 6%;
- група 4 – електронно-обчислювані машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення – 15%.

Тепер дозволяється підприємствам ухвалювати рішення про застосування нижчих норм амортизації. Одночасно відмінено можливість застосування прискореної амортизації активної частини основних фондів.

Що стосується економічної (бухгалтерської) амортизації, яку підприємства повинні відобразити у бухгалтерському обліку і відносити на витрати діяльності, то її нарахування, починаючи з 1 липня 2000 року, регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" (далі – П(С)БО-7) [5]. Передбачено, що підприємства на власний розсуд можуть використовувати такі методи амортизації основних засобів:

1. Прямолінійний;
2. Зменшення залишкової вартості;
3. Прискореного зменшення залишкової вартості;
4. Кумулятивний;
5. Виробничий.

Відповідно до норм П(С)БО 7, підприємствам також дозволяється у якості визначення величини бухгалтерської амортизації застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством.

У 2011 році введено в дію новий Податковий кодекс України (далі – Податковий кодекс) [6], яким пропонує цілком нову методичку нарахування амортизації основних засобів для визначення оподаткованого прибутку підприємства. Передбачений Податковим кодексом порядок її нарахування є ідентичним до порядку, викладеного в П(С)БО 7, оскільки пропонується використовувати такі ж методи амортизації основних засобів. Слід наголосити, що новацією Податкового кодексу є встановлення мінімально допустимих термінів корисного використання об'єктів основних засобів. Крім цього, є відмінності щодо класифікації основних засобів (табл. 2).

Із табл. 2 видно, що у Податковому кодексі в окрему групу винесено довгострокові біологічні активи, натомість для незавершених капітальних інвестицій та інших необоротних матеріальних активів окремої групи не передбачено. Крім того, існує незначна відмінність щодо застосування методів нарахування амортизації до виділених груп основних засобів. Маємо на увазі, що згідно з нормами П(С)БО 7 для інших основних засобів може застосовуватися будь-який із методів нарахування амортизації, а відповідно до Податкового кодексу – лише прямолінійний та виробничий.

Дослідивши еволюцію розвитку амортизаційної політики, можемо констатувати, що за часів Радянського Союзу порядок амортизації основних засобів строго регулювався і контролювався центральними органами держави.

З поступовим переходом України до засад ринкової економіки змінюється нормативно-законодавча база і підприємства отримують певні важелі для самостійного формування своєї амортизаційної політики.

З метою повнішого висвітлення історичних аспектів необхідно ще дослідити розвиток амортизаційної політики підприємств, розташованих на теренах Західної України, яка до 1939 року не входила до складу колишнього СРСР.

Список літератури

1. Стадницький, Ю. І. Амортизація?! [Текст] : монографія / Ю. І. Стадницький, Ю. І. Саган. – Львів: ін-т менеджменту, 2003. – 142 с.
2. Фукс, А. Е. Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика [Текст] : монографія / А. Е. Фукс. – К.: Вид-во КДЕУ, 1996. – 160 с.
3. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : закон України № 334/94 – ВР від 28.12.1994 р. зі змінами і доповненнями.
4. Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [Текст] : закон України від 01.01.2004 р.
5. Основні засоби [Текст] : положення стандарт бухгалтерського обліку 7 від 27.04.2000 р. № 92.
6. Податковий кодекс України [Текст] : від 02.12.2010 р. № 2755-VI.

Таблиця 2. Порівняння класифікацій основних засобів, наведених у П(С)БО 7 та Податковому кодексі, для цілей нарахування амортизації

Класифікація основних засобів відповідно до ПСБО 7	Класифікація основних засобів згідно з Податковим кодексом
1. Основні засоби	група 1 - земельні ділянки
1.1. Земельні ділянки	група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом
1.2. Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	група 3 - будівлі, споруди, передавальні пристрої
1.3. Будівлі, споруди та передавальні пристрої	група 4 - машини та обладнання з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та програм, які визнаються нематеріальним активом) інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 1000 гривень
1.4. Машини та обладнання	група 5 - транспортні засоби
1.5. Транспортні засоби	група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі)
1.6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	група 7 - тварини
1.7. Тварини	група 8 - багаторічні насадження
1.8. Багаторічні насадження	група 9 - інші основні засоби
1.9. Інші основні засоби	група 10 - бібліотечні фонди
2. Інші необоротні матеріальні активи	група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи
2.1. Бібліотечні фонди.	група 12 - тимчасові (нетитульні) споруди
2.2. Малоцінні необоротні матеріальні активи	група 13 - природні ресурси
2.3. Тимчасові (нетитульні) споруди.	група 14 - інвентарна тара
2.4. Природні ресурси.	група 15 - предмети прокату
2.5. Інвентарна тара	група 16 - довгострокові біологічні активи
2.6. Предмети прокату.	
2.7. Інші необоротні матеріальні активи.	

РЕЗЮМЕ

Трофимчук Вера

Исторический аспект развития амортизационной политики в Украине

Рассмотрены направления и этапы эволюции амортизационной политики государства и предприятий в период с 1921 по 2011 годы. Охарактеризованы их отдельные преимущества и недостатки.

RESUME

Trofymchuk Vira

Historical aspect of development of depreciation policy in Ukraine

Basic directions and stages of depreciation policy of evolution of the state companies have been investigated during the following period: 1921-2011. Their separate vantages and defects are described.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2011 р.

СУТНІСТЬ ТА СПОСОБИ ВИКОРИСТАННЯ ЗВОРОТНОГО ЛІЗИНГУ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Розглянуто механізм функціонування зворотного лізингу. Проаналізовано поняття зворотного лізингу порівняно з іншими видами й формами лізингу в законодавчому аспекті. Виокремлено переваги використання зворотної оренди, обґрунтовано економічні та організаційні шляхи покращення фінансування з допомогою зворотної оренди. Наведено можливі способи застосування зворотного лізингу у вітчизняній банківській системі задля зменшення проблемної заборгованості.

Ключові слова: лізинг, зворотний лізинг, проблемна заборгованість, форми оренди.

Лізинг вважається комплексним фінансовим інструментом, який поєднує в собі чимало складових. Опис і характеристику поняття можна наводити з різних поглядів: економічного, організаційно-правового, інвестиційного, інноваційного. Суть тієї чи іншої складової лізингу визначається метою формування відповідних відносин. Багато вчених розглядають його як спосіб кредитування підприємницької діяльності; інші – цілком ототожнюють з довгостроковою орендою чи однією з її видів, що своєю чергою зводиться до найманих чи підрядних відносин; треті – вважають лізинг способом купівлі-продажу переважно основних засобів виробництва чи права користуватися чужим майном; четверті тлумачать як дії за чужий рахунок, тобто своєрідні трастові операції – керування чужим майном за дорученням довірителя. Водночас, лізингова діяльність належить до розряду реальних інвестицій, тобто вкладення капіталу у виробництво будь-якої продукції. При цьому така компанія як суб'єкт інвестиційної діяльності бере участь у діяльності інших підприємств у вигляді надання у володіння і користування основних засобів, нематеріальних активів та іншого лізингового майна. Отож, економічний зміст поняття завжди пов'язаний з інвестиційною складовою, інакше кажучи, полягає в інвестуванні капіталу в підприємства-лізингодержувачі. Ця відмінність є однією з визначальних в зіставленні понять «лізинг» та «кредит». Особливо це виявляється в країнах з економікою, що розвивається, у тому числі - в Україні.

Вітчизняна банківська система в сучасних умовах не забезпечує реальний сектор економіки необхідними їм капітальними інвестиціями. Це можна підтвердити не тільки фактом зношеності основних засобів підприємств на 70-90% у різних галузях, а й цифрами діяльності вітчизняних банків. Основним джерелом доходів банківських установ України є кредитний портфель. Якщо розглянути структуру кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за цільовим спрямуванням, то можна побачити наступну статистику. Станом на 01.10.2011 р. загальна сума кредитів становила 570,1 млрд. грн., з них кредити в поточну діяльність – 479,9 млрд. грн. (84,1%); на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості – 11,5 млрд. грн. (2,1%); кредити в інвестиційну діяльність – 78,6 млрд. грн. (13,8%). Таким чином, основна сума кредитування була спрямована на підтримку рівня обігових коштів підприємств, а не на інвестиційну

складову, тобто в оновлення основних фондів підприємств. Звісно, поповнення обігових коштів також є важливим елементом в діяльності підприємства й розміщення активів банків, але цілком зрозуміло, що рівень капітального інвестування в Україні є вкрай низьким. Можна звісно ж стверджувати, що така ситуація є наслідком світової фінансової кризи, й вказати на період спаду в економіці України, під час якого цілком логічним є підтримка виробництва «на плаву», а не інвестування в реконструкцію основних засобів. Однак, розглянувши статистику попередніх років, бачимо, що такий факт спостерігався і впродовж докризового періоду. У 2006 році загальна сума кредитів – 160,5 млрд. грн., з них кредити в інвестиційну діяльність – 16,5 млрд. грн. (10,3%); в 2007 році - 12,5%; в 2008 році – 14,9%. Аналогічна структура по кредитах, наданих домашнім господарствам, де частка виключно споживчих позик станом на 01.10.2011 р. становить 61,1%. У 2007 році споживчі кредити становили 71,2% від загальної суми кредитування населення [1].

Лізингові операції є дієвим і реальним капіталозберігаючим способом фінансування виробництва. На сьогодні лізинг можна вважати найперспективнішим фінансовим інструментом, що здатний активізувати інвестиційний процес в Україні. Вітчизняні банки недооцінюють потенціал такого бізнесу, чим блокують собі доступ до нового, більш прогресивного активу. Визначаючи переваги використання лізингових операцій за необхідності придбання нових для підприємства основних засобів, потрібно звернути увагу на механізм зворотного лізингу. Така схема фінансування може стати ефективною альтернативою традиційному кредитуванню як для оновлення основних засобів, так і для ефективного отримання обігових коштів.

Серед вітчизняних дослідників проблем лізингу належить назвати О. Б. Васильчишин, Н. М. Внукову, О. Г. Луб'яницького, О. О. Ляхову, В. І. Міщенко, Н. С. Рязанову, Н. Г. Слав'янську та ін. У дослідженні його видів та форм вагомий внесок зробили такі українські автори, як Л. Я. Снігір, Т. І. Топішко, російський вчений В. А. Горемікін. Механізм зворотного лізингу більш досліджено зарубіжними фахівцями, серед яких Terrel G. Bressler, Tyler C. Willibrand. При цьому в опублікованих працях вітчизняних вчених, присвячених цим питанням, остання проблема розкрита недостатньо й потребує глибшого дослідження.

Основна мета статті полягає в аналізі зворотного лізингу як окремої форми лізингового механізму. Для цього необхідним є виконання наступних завдань: порівняння зворотної оренди з іншими формами фінансування; розгляд доцільності застосування зворотного лізингу; виокремлення як теоретичних переваг, так і практичних способів застосування зворотної оренди в умовах вітчизняної економіки, зокрема в банківському секторі.

Як відомо, термін «лізинг» походить від англійського «leasing» — оренда, майновий найм. «Зворотний лізинг», у свою чергу, від англ. «lease-back» — зворотна оренда. Тому часто у публікаціях можна зустріти термін «ліз-бек». Хоча у міжнародних виданнях термін «leaseback» є скороченою версією фінансової операції «sale-leaseback» – «продаж-зворотна оренда» [2]. Суть такої операції полягає у використанні основних засобів, що вже експлуатуються як джерела фінансування придбання нових, необхідних у виробничому процесі активів або поповнення обігових коштів. Підприємство продає своє майно лізинговій компанії, а потім отримує його у лізинг, сплачуючи за користування відповідні лізингові платежі.

У вітчизняних законодавчих актах немає однозначного визначення зворотного лізингу щодо пояснення - це вид чи форма лізингу. У Законі України «Про фінансовий лізинг» та Цивільному кодексі України,

відсутнє трактування зворотного лізингу. Господарський кодекс зазначає, що за формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним. У Податковому кодексі вказано, що лізинг можна здійснювати у вигляді оперативного (оренди), фінансового (оренди), зворотного (оренди), оренди житла з викупом, оренди земельних ділянок та оренди будівель, у тому числі - житлових приміщень [3]. Цікаво, що ратифікована Конвенція «Про міждержавний лізинг» уміщує зворотний до одного з видів лізингу. У публікаціях також неодноразово його можна зустріти то серед видів, то серед форм.

Однак, ми схилиємося до думки, що потрібно чітко відокремлювати види й форми лізингу. Зворотний чи міжнародний лізинг компаніями оформляється у вигляді фінансового або оперативного виду. Між останніми є суттєві відмінності як у різних умовах передачі обладнання в оренду, так і в різних умовах оподаткування (визначення можливої економії при сплаті ПДВ та податку на прибуток), що тягне за собою відмінні фінансові операції. Для більш чіткого розуміння в таблиці 1 наведено характеристику лізингу згідно з податковим законодавством.

Таким чином, залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, лізинг може бути двох видів – фінансовий чи оперативний. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним

Таблиця 1. Критерії визнання лізингових операцій у податковому законодавстві [4]

№ з/п	Господарська операція	Характеристика
1	Лізинг (загальне визначення)	Лізингова (орендна) операція — господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк.
2	Фінансовий лізинг	Фінансовий лізинг (оренда) — господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з цим Кодексом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу. Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов: <ul style="list-style-type: none"> – об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 відсотків його первісної вартості, а орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі; – балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більш як 25 відсотків первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу, що діє на початок строку дії лізингового договору; – сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її; – майно, що передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору, не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), на основі його технологічних та якісних характеристик.
3	Оперативний лізинг	Оперативний лізинг (оренда) — господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендарю основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою). Незалежно від того, регулюється господарська операція нормами цього підпункту чи ні, сторони договору мають право під час укладення договору (правочину) визначити таку операцію як оперативний лізинг без права подальшої зміни статусу такої операції до закінчення дії відповідного договору.
4	Зворотний лізинг	Зворотний лізинг (оренда) — господарська операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою і передбачає продаж основних засобів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних засобів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг.

тощо. Отже, зворотний лізинг виступає *формою*, що, відповідно, може бути як оперативного, так і фінансового виду (останнє частіше). Операції зворотного лізингу нині досить популярні і складають приблизно 20% загального лізингового портфеля. Аналогів зворотному лізингу немає серед кредитних продуктів банківської системи країни. Хоча, з іншого боку, він є схожим з кредитуванням для поповнення обігових коштів. Вибір того чи іншого джерела придбання основних засобів залежить і від особливостей фінансового інструменту. За правильного використання операція зворотного лізингу може мати багату перевагу для ведення бізнесу, а саме [5]:

1. *Умови оренди.* Оскільки продавець лізингового майна також лізингоодержувач, у нього є істотна ринкова позиція у структуруванні майнового орендного договору. Типові лізингові договори складаються на 10-15 років. Продавець, тепер орендар, може обумовити додаткові опції після закінчення терміну договору або навпаки обумовити завчасне завершення зворотної оренди. Лізингоодержувач може більш гнучко підібрати умови угоди під свої потреби. Використовуючи зворотний лізинг, можна здавати не тільки одиниці обладнання, а й набір, необхідний для виконання певного виду робіт, а також і цілі підприємства. Така операція дає можливість знизити вартість лізингу за рахунок збільшення суми угоди.

2. *Податкові переваги.* Лізингоодержувач може списати всі лізингові платежі як витрати для податкових цілей. Крім того, лізинг майже в три рази скорочує термін амортизації об'єкта. У результаті зворотного варіанту є можливість отримати більше податкових переваг. Окрім цього, така схема є можливим способом поліпшення стану балансу компанії, оскільки власником лізингового майна стає банк чи компанія, яка дає можливість не обтяжувати власний баланс підприємства.

3. *Збереження контролю над майном.* Більшість угод зворотного лізингу структуровано так, що лізингоодержувач буде відповідальний за податки, страхування і обслуговування об'єкта угоди. Довгостроковий, «заснований на невторчанні» орендний договір від інвестора надає орендареві подібний контроль над майном, який був, коли орендар був безпосереднім власником. При зворотному лізингу змінюється тільки власник обладнання, переданого в лізинг, а користувач залишається колишнім, отримуючи при цьому додаткові кошти фінансування своєї діяльності. Інвестор при такій ситуації кредитує користувача, а заставою виступає право власності на обладнання. Отже, лізингоодержувач може розширяти нерухомість, здавати майно в суборенду тощо.

4. *Вартість об'єкта лізингу.* На відміну від іпотеки, зворотний лізинг може часто фінансувати до 100% оціночної вартості землі та будівель. Співвідношення між сумою кредиту та оціночною (ринковою) вартістю предмета іпотеки не може перевищувати 75% [6]. У підсумку зворотний лізинг більш ефективно використовує інвестиції банку чи лізингової компанії в нерухомий актив як інструмент фінансування.

Щодо лізингу нерухомості, то більшість компаній не володіє власною нерухомістю, але потребує наявності земельних ділянок та будівель, щоб виготовляти свої продукти та надавати послуги. Зворотний лізинг дозволяє компанії скоротити свої витрати в основні фонди підприємств (у нашому випадку - землю й нерухомість) і звільнити готівкові кошти в обмін на виконання орендного договору і орендну плату. У

певному сенсі, зворотний лізинг відокремлює "вартість активів" від «корисної вартості активу» в інвестиціях у нерухомість компанії.

5. *Збереження частки акцій.* Ця перевага більш сприйнятлива для міжнародних лізингових відносин. Оскільки в розвинутих економіках поширеною є практика «*мезонінного кредитування*» (mezzanine financing) – вид фінансування проектів, при якому кредитор одночасно є інвестором й несе підвищені ризики порівняно із звичайним банківським кредитом. При видачі мезонінного кредиту передбачається субординоване погашення, а також право на купівлю акцій чи облігацій позичальника в майбутньому за визначеною ціною, що дає можливість кредитору брати участь у прибутковості проекту. Відсотки по мезонінному кредитуванню значно вищі звичайних кредитів через більш високі ризики кредитора й цей кредит надається на строк не менше 3-5 років. Тому, з урахуванням довгострокового терміну і потреби позичальника при мезонінному фінансуванні, зворотний лізинг є ефективнішим способом отримання коштів. Компанії, використовуючи ліз-бек для отримання коштів, можуть уникнути високих мезонінних процентних ставок і розмивання акціонерного капіталу (зменшення частки акціонерів за рахунок випуску нових акцій для інших осіб), звичайно притаманних цьому типу боргових інструментів.

Доцільно вказати, що окрім зворотного лізингу виділяють більш традиційні форми фінансової оренди. Зокрема, *прямий лізинг*, суть якого полягає в проведенні відповідної операції, в якій беруть участь три суб'єкти: виробник або продавець устаткування, орендодавець (лізингова компанія), орендар. Лізингова компанія, отримавши замовлення від клієнта (орендаря), купує у виробника (продавця) техніку і надає її на умовах договору лізингу замовнику. Також існує *непрямий лізинг* — на відміну від «прямої» форми організації операції, до неї залучають ще й банк, який фінансує угоду. Банк або кредитує безпосередньо лізингову компанію, або ж, що є більш складною схемою, сам купує устаткування (стає його власником), за допомогою лізингової компанії здає його в оренду і отримує лізингові платежі. Роль лізингової компанії зводиться до обслуговування цієї операції. При цьому можливе укладання договору про сумісну діяльність між банком і лізинговою компанією. У свою чергу, *зворотний лізинг* у традиційному форматі передбачає продаж основних фондів фінансовій організації (лізинговій компанії) з одночасним зворотним отриманням цих основних фондів фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг. Водночас можливості застосування зворотного варіанту є значно ширшими, особливо в банківській сфері. Лізинг доволі цікавий інструмент, за допомогою якого банк може зменшити кількість проблемних кредитів. У першу чергу, за допомогою реструктуризації проблемної кредитної заборгованості на лізингову угоду.

Згідно з методикою НБУ, станом на 1.10.2011 року обсяг негативно класифікованої заборгованості (задавленої і сумнівної) становив 82,7 млрд. грн. Як повідомляє Національний банк України, частка задавленої заборгованості по кредитах в Україні у вересні 2011 року скоротилася на 1,17% з початку року – до 10,07% (на початок 2011 року – 11,24%) із загальної суми виданих кредитів. Варто зазначити, що найбільш кризова ситуація у вітчизняній банківській системі була в 2009 році, коли такі кредити зросли на 51,9 млрд. грн. (або в 3,9 рази) – з 18,0 до 69,9 млрд. грн. Тоді питома

вага проблемної заборгованості досягла 9,4% або на 12,8 млрд. грн. менше ніж зараз. Однак, на думку експертів, й ці дані прийнято вважати заниженими. Інші цифри наводить міжнародне агентство Fitch Ratings. Результати дослідження міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings показали, що на початок 2011 року частка проблемних кредитів в українських банках досягла 56%. У структурі проблемних позик 18% складають кредити з простроченням понад 90 днів, а 38% – реструктуровані позики. Нагадаємо, за підсумками 2009 року загальна частка проблемних боргів, за підрахунками агентства, складала 50% (15% і 35% відповідно) [7].

У той же час офіційні дані щодо резервів під кредити не відображають повною мірою якість банківських кредитних портфелів. Найманому менеджменту банків не вигідно визнавати існування проблемної заборгованості, оскільки, згідно з нормативам НБУ, вона має покриватися адекватними резервами. Формування резервів у великих розмірах призводить до виникнення збитків, які акціонери банків змушені компенсувати збільшенням статутного капіталу. Інакше власний капітал фінансових установ стає негативним.

У разі появи у позичальника тимчасових фінансових труднощів, що супроводжує неможливість сплати кредитних платежів, банк змушений зарахувати такий кредит до розряду заставного або здійснити його пролонгацію, що часто супроводжується зростанням відсоткової ставки за кредитом. Відповідно, це тільки погіршує фінансовий стан клієнта-позичальника. Для банку виникнення такої ситуації призведе до пониження класу заборгованості та до збільшення відрахувань на формування резервів під кредитну заборгованість.

За умови, що об'єктом застави є основні засоби, про які банк має відповідну інформацію щодо їх ліквідності, з метою запобігання створенню для обох сторін не вигідних умов кредитування, можливо застосувати схему зворотного лізингу. У цьому випадку банк-кредитор придбає таке обладнання у клієнта, зобов'язання якого потребують переоформлення. За рахунок отриманих коштів клієнт гасить попередню заборгованість, а придбане банком обладнання передається колишньому його власнику в користування вже на умовах фінансового лізингу, про що оформляється відповідна угода. При отриманні в заставу основних фондів банк, як правило, оцінює їх з урахуванням коефіцієнта ліквідності, тому фактична ринкова вартість застави може набагато перевищувати забезпечену нею наявну кредитну заборгованість і, ймовірно, клієнту-позичальнику виручених від реалізації обладнання коштів вистачить не тільки на погашення проблемної кредитної заборгованості, а й на подолання тимчасових фінансових труднощів. Від такого переоформлення заборгованості вирає як банк, отримавши стандартний кредит, так і клієнт, відновивши свій фінансовий стан. Порядок переоформлення проблемної кредитної заборгованості на лізингову угоду можливий у такій послідовності [8]:

- наявність кредитного зобов'язання, забезпеченого заставою основних фондів;
- укладання договору купівлі-продажу основних засобів між клієнтом-продавцем і банком-покупцем. Результатом договору є передача основних засобів у власність банку;
- погашення кредитної заборгованості клієнтом за рахунок отриманих від банку коштів;

- укладання лізингового договору;
- передача основних засобів унаслідок укладання лізингової угоди;
- сплата клієнтом-позичальником банкові лізингових платежів.

Схему зворотного лізингу можна також використовувати з метою поліпшення стану інших взаємовідносин клієнта і банку в процесі їх співпраці. Наприклад, практика видачі короткострокових кредитів для поповнення обігових коштів з подальшою їх пролонгацією за умов, що в клієнта виникає потреба в довгостроковому кредиті. Організаційно-економічні аспекти діяльності банківських установ на лізинговому ринку доволі різноманітні. Адже банк може безпосередньо надавати лізингові послуги, утворити дочірню лізингову компанію (з іншими фінансовими установами або виробником), кредитувати учасників лізингового процесу, надавати додаткові послуги тощо. Діяльність банків на лізинговому ринку є доволі вільною і не потребує отримання додаткових дозволів. Право на здійснення таких операцій банками передбачено ст. 47 Закону "Про банки і банківську діяльність", однак ніяких особливостей здійснення операцій банками цей закон не передбачає. Пункт 2.2 «Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій», затвердженого постановою НБУ від 17.07.2001 № 275 встановлює, що за наявності банківської ліцензії банки мають право без отримання письмового дозволу здійснювати лізингові операції. Окрім цього, пункт 1.5 «Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» зазначає, що банкам не потрібно формувати резерви за операціями фінансового лізингу, якщо предметом цих операцій є нерухоме майно [9]. Ці аспекти діяльності вітчизняних банків у сфері лізингового бізнесу загалом й використання можливих форм лізингу зокрема є малодослідженими вітчизняними економістами, й потребують подальшого теоретичного та практичного обґрунтування.

Із вступом у дію Податкового кодексу та активною діяльністю Асоціації лізингодавців України зникли деякі стримуючі чинники, що заважали розвитку лізингового ринку. Однак поки що вітчизняний лізинг не виконує всіх покладених на нього функцій і не забезпечує реальний сектор економіки капітальними інвестиціями. Оскільки залишається чимало проблем, які не дозволяють розвиватись вітчизняному лізингу на повну силу. Що, у свою чергу, стримує розвиток форм лізингу й використання їх переваг.

Зворотний лізинг дає можливість використати обладнання, яке вже експлуатується, в якості джерела фінансування чи будівництва нових об'єктів. Виходячи із цього, використовувати інвестиційні, податкові пільги та знижки, які є в багатьох закордонних країнах. Ліз-бек можна вважати одним з найбільш ефективних та відносно дешевих способів покращення фінансового стану підприємства, зокрема, стосовно отримання додаткових коштів у вільноконвертованій валюті. Також є можливість не переобтяжувати підприємство кредитами, оскільки в його розпорядженні залишається обладнання, яке передане в лізинг, а отримані кошти використовуються підприємством для розширення виробничо-господарської діяльності.

У процесі свого розвитку перед комерційними банками постають питання безпеки, надійності, прибутковості своєї діяльності. Тому одним із головних

питань комерційного банку є пошук нових форм фінансування. Основною метою банківської діяльності є розширення переліку надання послуг та організації процесу кредитування на новому рівні, у нашому випадку - через лізинг як альтернативну форму банківського кредитування. Використання банком схем зворотного лізингу дає можливість не тільки скористатись перевагами цієї форми фінансування, але й позиціювати себе як універсальну банківську установу.

Активне запровадження лізингу може дати відчутний поштовх структурній перебудові реального сектора економіки, оновленню основних фондів, розвитку малого та середнього бізнесу, індустріалізації виробництва. Завдяки фінансовим лізинговим угодам створюються не тільки нові галузі, але і відбувається переозброєння в традиційних галузях, підвищується гнучкість і ефективність економіки, створюються умови для розвитку науково-технічного прогресу.

Список літератури

1. Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63803>.
2. Офіційний сайт Вільної енциклопедії «Вікіпедія» : [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/Leaseback>.
3. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 (із всіма зм. та доп.) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [//www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua).
4. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 (із всіма змінами та доп.) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [//www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua).
5. Terrel Bressler, Tyler Willibrand. *Sale-Leaseback Transactions: a financing alternative for middle market companies*: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.srr.com/article/sale%E2%80%93leaseback-transactions-financing-alternative-middle-market-companies>.
6. Рішення наглядової ради Державної іпотечної установи КМУ, протокол N 6 від 16.09.2005 р: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=vc006534-05>.
7. Офіційний сайт інформаційного порталу «Простобанк»: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ua.prostobank.ua/spozhivchi_kreditiv/novini/chastka_problemnih_kreditiv_v_ukrayini_za_pidsumkami_2010_roku_dosyagla_56_fitch_ratings.
8. Васильчишин О. Б. Лізинг у діяльності банків / О. Б. Васильчишин // Вісник Національного банку України. - 2003. - №8. - С.55-57.
9. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : постанова НБУ N 279 від 06.07.2000 (із всіма зм. і доп.) : [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0474-00>.

РЕЗЮМЕ

Фрыдель Владимир

Сущность и способы использования возвратного лизинга в банковских учреждениях

Рассмотрен механизм функционирования обратного лизинга. Проанализировано понятия возвратного лизинга по сравнению с другими видами и формами лизинга в законодательном аспекте. Выделены преимущества использования обратной аренды, обоснованно экономические и организационные пути улучшения финансирования за счет обратной аренды. Подано возможные способы применения возвратного лизинга в отечественной банковской системе по уменьшению проблемной задолженности.

Frydel' Volodymyr

Essence and methods of use of leaseback within banking institutions

The mechanism of functioning of leaseback is considered. The concept of leaseback in comparison with other types and forms of leasing in the legislative aspect are analysed. The advantages of back rent, reasonably economic and organizational ways to improve financing through leaseback are outlined. Possible methods of use of leaseback in the domestic banking system to reduce the debt problem are offered.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

Тетяна ЧЕРНАТА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Тетяна ГОРОХОВА

аспірантка,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ФОРМУВАННЯ ЦІЛІСНОЇ ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ

Проведено деталізацію поняття «корпоративна соціальна відповідальність». Розглянуто визначення кількісного та якісного коефіцієнта корпоративної соціальної відповідальності з метою більш повної та об'єктивної оцінки впливу цієї складової на діяльність підприємств.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, кількісна та якісна оцінка, господарська діяльність, конкурентоспроможність.

В умовах необхідності узгодження інтересів громадського та приватного секторів економіки особливого значення набуває аналіз елементів стратегічного управління та інструментів впливу на соціальне середовище у рамках політики корпоративної соціальної відповідальності.

Сучасні культурні тенденції створюють якісно новий тип споживача і викликають потребу в інших товарах і послугах, визначаючи конкурентоспроможні стратегії організації [3, с. 168]. Опитування в європейських країнах показали, що значне число споживачів готові відмовитися від товарів і послуг підприємств, які практикують безвідповідальну політику, ігноруючи інтереси суспільства [10].

Активні стратегії корпорацій у соціальному середовищі сприяють зниженню девіантної поведінки, що загрожує як економічним показникам підприємств, так і їх існуванню загалом.

Доцільні та вчасно вжиті стратегічні рішення, що стосуються соціальних інвестицій у сфері взаємовідносин підприємств та соціального середовища, можуть відігравати головну роль в успішній діяльності організації. Саме завдяки їм з'являється можливість визначити напрям, що веде до поставленої мети. У результаті стратегічні рішення мають вирішальний вплив на конкурентоспроможність підприємств в умовах зростаючої невизначеності [4, с. 58]. Використання у стратегічних планах принципів корпоративної соціальної відповідальності, на нашу думку, підвищує адаптивність у зовнішньому середовищі та ефективність підприємницької системи в цілому.

В Україні цей взаємозв'язок поки не такий явний, проте формуються стійкі тенденції до того, щоб найближчим часом організації, які враховують фактори соціального середовища, отримували більше переваг на ринку, ніж компанії з традиційним підходом до взаємин із суспільством [9]. Поняття корпоративної соціальної відповідальності постійно змінюється, а також означає різні речі для різних зацікавлених сторін, підприємств та країн у цілому [6, с. 86]. До сфери соціальної відповідальності належить коло проблем

взаємовідносин працівників, бізнесу, влади і суспільства, вирішення яких не входить номінально у сферу державного регулювання, але вкрай важливе для стійких відносин у суспільстві [5, с. 257].

Кожен учасник соціальних взаємин (працівники, роботодавці, влада), посилаючись на фактор тісно переплетених відносин та інтересів, зобов'язаний вклад зробити свій внесок у розвиток соціальної відповідальності, яка вже перестає бути винятково політикою одних лише підприємств.

Розрізняється поняття корпоративної соціальної відповідальності у чотирьох областях: економічній, правовій, етичній та дискреційній [2; 4; 5].

З економічної точки зору, відповідальність стосується таких сфер, як характер і спрямування інвестицій, використання трудових ресурсів, ставлення до ресурсів і матеріалів, які використовуються для виробництва кінцевих продуктів, галузева приналежність, правила ведення бізнесу та ділових відносин та багато іншого. При цьому більшість експертів і представників наукового співтовариства визнають, що аналіз економічної складової діяльності підприємств є найбільш складним і суперечливим [4; 7; 8]. Багато чого залежить від того, як організація трактує свою економічну роль для спільнот, у яких вона працює, а також від методології виявлення і вимірювання результатів. Правова відповідальність передбачає необхідність законслухняності підприємств в умовах ринкової економіки, відповідність їх діяльності очікуванням суспільства, фіксованим у правових нормах. Етична відповідальність, у свою чергу, вимагає від ділової практики співзвучності очікуванням суспільства, не обумовленого в правових нормах, але заснованого на чинних нормах моралі. Дискреційна відповідальність спонукає компанію до дій, спрямованих на підтримку і розвиток добробуту суспільства через добровільну участь у реалізації соціальних програм.

З урахуванням того, що ця концепція є занадто широкою, використано деталізаційний підхід до визначення корпоративної соціальної відповідальності з метою персоналізації економічно-соціальних

обов'язків, розмежування конкретних груп, що розглядаються в рамках господарської діяльності [7, с. 768].

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність є сукупністю цілеспрямованих заходів щодо вирішення соціально-економічних та правових проблем як самого підприємства, так і регіону його діяльності шляхом вкладення коштів у різні програми, здатні принести в довгостроковому періоді вигоду всім учасникам процесу. При цьому повернення коштів у традиційному розумінні не є обов'язковою умовою соціального інвестування – результат може оцінюватися і непрямими якісними показниками у вигляді соціального ефекту (зростання якості відтворення трудових ресурсів) або вигоди для бізнесу (зростання іміджу, підвищення репутації).

Переваги корпоративної соціальної відповідальності виходять за рамки фінансових, і можуть містити такі, як поліпшення уявлення про компанію, активне управління ризиками, створення основи лояльності клієнтів за рахунок відмінних етичних значень, будівництво справжньої культури "робити правильні речі" в рамках організації, послідовні кроки щодо реалізації питань, пов'язаних з трудовими нормами, нормами безпеки і тому подібне. Однак, масштаб корпоративної соціальної політики для кожного окремого підприємства буде залежати, в першу чергу, від конкретних цілей (короткострокових і довгострокових), які переслідує компанія, а також впливу зовнішніх умов.

Вивченню цього питання присвячені праці як відомих зарубіжних вчених П. Друкера, К. Девіса, Д. Карнегі, М. Фрідмана та інших, так і вітчизняних: О. Беляєва, С. Гончарова, Н. Кричевського, С. Перегудова, С. Туркіна.

Одним із недостатньо вирішених завдань в економічній практиці є питання про кількісну і якісну оцінку рівня корпоративної соціальної відповідальності.

Метою нашої роботи є специфікація оцінки показника корпоративної соціальної відповідальності з точки зору промислових підприємств, розмежування груп та підкорених коефіцієнтів для галузі, а також виявлення пріоритетних напрямків у цій області.

Проаналізувавши кілька наявних методик (New Economic Foundation, SmithO'Brien, методика Н. Кричевського та С. Гончарова, методика Global Reporting Initiative) [4; 8; 10], ми можемо зробити наступні висновки:

- немає повної можливості оцінити саме обсяги корпоративної соціальної відповідальності, тому що в основному використовується обмежений ряд показників, які не мають прямого відношення до цієї концепції в загальноприйнятому розумінні і не відображають повною мірою зусилля підприємств в галузі соціальної політики;
- використовуються різноманітні показники (вартісні та натуральні, абсолютні і відносні), що не дає можливості об'єктивно порівняти параметри соціальної діяльності підприємств.

Таким чином, дані методики не повною мірою дозволяють комплексно оцінити обсяги соціальної відповідальності підприємств. У зв'язку з цим пропонується методичний підхід, що враховує обсяги та основні напрями соціальних інвестицій за їх видами (рис. 1).

У нашій роботі розглянемо формування кількісного аспекту проблеми, що передбачає здійснення безпосередньої оцінки фінансових витрат компаній на соціальні програми та ініціативи. Відповідно, характеристикою підходу, що пропонується, виступають кількісні індекси соціальної відповідальності. Ці індикатори враховують діагностику абсолютної і відносної величин грошових сум, що виділяються компаніями на соціальні програми.

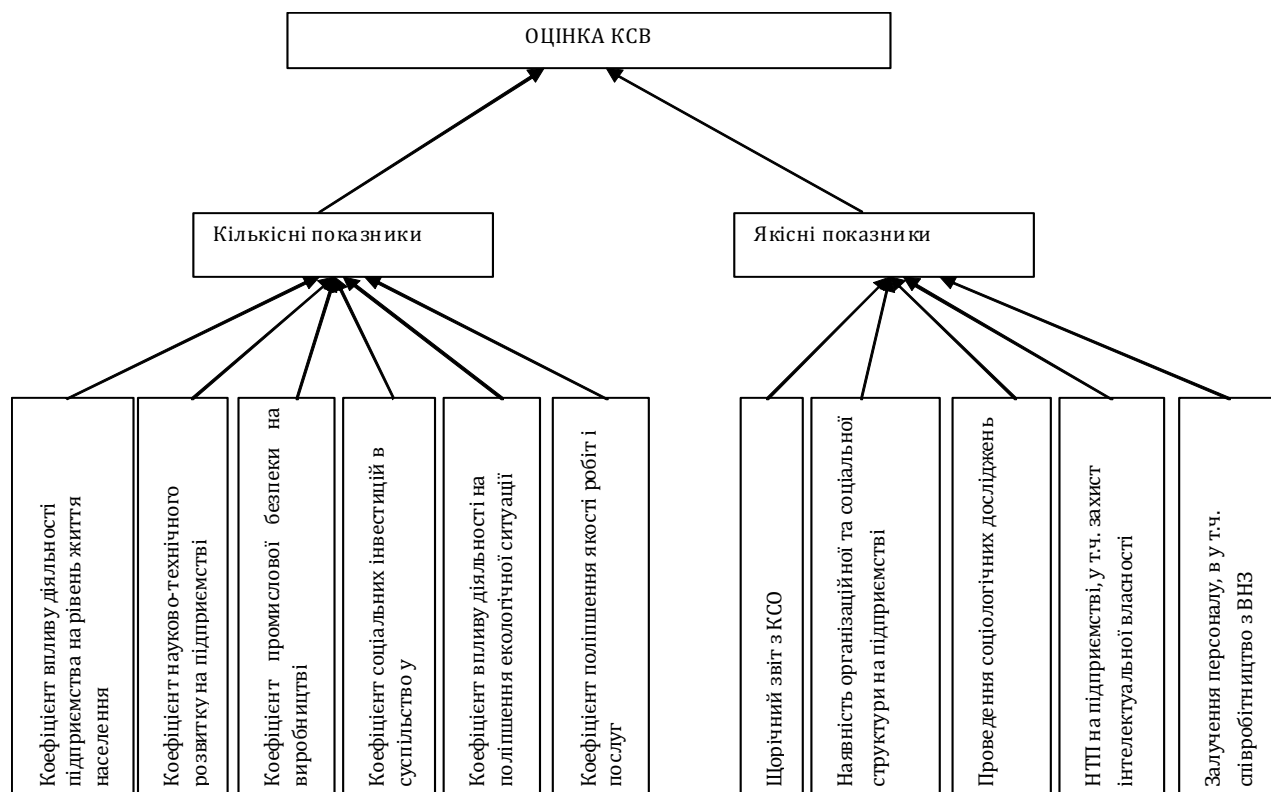


Рис. 1. Система оцінки корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) на підприємстві

Оцінка якісної характеристики повноти та комплексності соціальних інвестицій може бути виконана за допомогою якісних індексів соціальних інвестицій. Вони відображають ступінь диверсифікації соціальних інвестицій, рівень організаційної підтримки та інформаційного забезпечення соціальної діяльності компаній.

Під впливом діяльності підприємства на рівень життя населення, тобто розвиток персоналу, треба розуміти темпи зростання заробітної платні, рівень зайнятості молодих спеціалістів на підприємстві, витрати, пов'язані з підвищенням загальноосвітнього та професійного рівня працівників, з програмами додаткового пенсійного забезпечення та медичного обслуговування (у тому числі страхування), з іншими виплатами стимулюючого і компенсуючого характеру, не передбаченими чинним законодавством.

Науково-технічний розвиток визначається, у першу чергу, кількістю науково-дослідних розробок, а також рівнем економії від впровадження НДР.

На рівень промислової безпеки виробництва впливає низка показників: інвестиції на охорону праці та промислової безпеки, частота нещасних випадків на виробництві, а також рівень професійних захворювань.

Інвестиції у розвиток регіону та місцевої громади містять кошти, які спрямовуються на реалізацію власних і спільних з органами виконавчої влади та некомерційними організаціями програм і проектів, пов'язаних з вирішенням соціально-економічних проблем територій присутності.

До екологічних інвестицій належать кошти, що спрямовуються на пом'якшення техногенного впливу виробництва на навколишнє середовище і життя людей.

Що стосується інвестиції в поліпшення якості продукції, робіт і послуг, то мається на увазі вкладання коштів для реалізації розроблених програм технічного і технологічного переозброєння виробництва, ресурсозбереження, вдосконалення організації обслуговування, а також спрямування на випуск більш якісної і доступної по ціні продукції, що відповідає очікуванням споживачів.

Реалізація заходів щодо наведених пріоритетних напрямків соціального інвестування дозволяє підприємству досягнути наступних основних результатів:

1. Унаслідок політики підприємства, спрямованої на забезпечення працівникам підприємства систематичного зростання і своєчасних виплат заробітної платні, надання комплексу соціальних пільг і гарантій, підвищення кваліфікації та професійного рівня персоналу тощо, забезпечується зростання продуктивності праці, підвищення рівня життя населення. Крім того, завдяки високому соціальному іміджу компанії можливе зростання прибутку, наприклад, за рахунок економії витрат на рекрутинг (полегшується процедура найму в престижну компанію).

2. Результатом співпраці підприємства з державною та місцевою владою у рамках реалізації соціальних проектів, своєчасної сплати податків є зростання іміджу підприємства, надання соціальних інвестицій, ліберальності з боку органів влади, а також підвищення ефективності управлінських рішень як окремих компаній, так і регіональної влади.

3. Дотримання етичних норм ведення бізнесу, виконання політики щодо якості продукції (послуг) згідно з державними та світовими стандартами, впровадження інновацій, забезпечення інформаційної

відкритості і т. д. Ці аспекти забезпечують зміцнення зв'язків компанії зі своїми партнерами – стейкхолдерами, до числа яких належать, насамперед, покупці, клієнти, а також постачальники та інвестори. Також політика корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві сприяє підвищенню конкурентоспроможності, зростанню фінансових показників діяльності, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіону в цілому.

4. За рахунок реалізації програм з охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження відбувається зниження шкідливих викидів в атмосферу та водні джерела території, поліпшення екологічної безпеки, також знижуються штрафні санкції з екологічної складової. Проведення соціальної політики щодо місцевої громади, інвестування соціальних проектів, меценатство і т. п. гарантують зростання довіри населення та потенціалу підприємства.

Таким чином, врахування вищезазначених рекомендацій сприяє підвищенню економічної відкритості, прозорій діяльності, що веде до зростання конкурентоспроможності підприємств, підвищенню взаємодії з соціальним середовищем. Відтак з'являються переваги функціонування підприємств на міжнародних ринках.

Організаціям слід вимірювати компоненти, що складають коефіцієнти впливу корпоративної соціальної відповідальності, щоб справити позитивний вплив як на суспільство, так і на організації-партнери. Не випадково корпоративну соціальну відповідальність називають мовчазним договором між бізнесом і співтовариством [3, с. 98], в якому співтовариство дозволяє бізнесу діяти в рамках своєї юрисдикції з метою отримання робочих місць для і доходів за рахунок оподаткування.

У подальших дослідженнях необхідно продемонструвати кількісну оцінку перелічених ознак, відобразити множини підкореневих і кореневих коефіцієнтів, що впливають на кількісні та якісні показники, виявити кореляційно-регресійну залежність індикатора корпоративної соціальної відповідальності від результативних показників фінансово-господарської діяльності.

Методика оцінки корпоративної соціальної відповідальності може мати інші особливості та змінюватися, тобто відрізнятися появою нових коефіцієнтів, залежно від галузі діяльності підприємств, враховувати вагові коефіцієнти та інше. Ці перетворення сприяють підвищенню практичної цінності та об'єктивності досліджень тощо.

Список літератури

1. Барбер, Ф. Дивовижна економіка персонал-залежного бізнесу [Текст] / Ф. Барбер, Р. Штрак // *Harvard Business Review*. – 2005. – № 7. – С.29-37.
2. Бруссер, П. Державно-приватне партнерство – новий механізм залучення інвестицій [Текст] / П. Бруссер, С. Розжова // *Ринок цінних паперів*. – 2007. – № 2. – С.29-33.
3. Валітов, Ш. М. Взаємодія влади та бізнесу: сутність, нові форми і тенденції, соціальна відповідальність [Текст] / Ш. М. Валітов, В. А. Мальгін. – М.: Економіка, 2009. – 208 с.
4. Кричевський, Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність [Текст] / Н. А. Кричевський, С. Ф. Гончаров. – М.: Дашков і К, 2007. – 216 с.
5. Корпоративна соціальна відповідальність: управлінський аспект [Текст] : монографія/ Б. С. Батаєва, Е. Ю. Беляєва, І. Ю. Беляєва та ін.; Під ред. І. Ю. Беляєвої, М. А. Ескіндарова. – М.: КноРус, 2008. 504 с.
6. Giannarakis G. and Litinas N. *The Challenges of Corporate Social*

-
- Responsibility Assessment Methodologies [Текст] // International Conference on Applied Business & Economics, Thessaloniki, Greece, 2008. – 123 p.*
7. Schmidt, C. *Managing Delphi Surveys Using Nonparametric Statistical Techniques [Текст] / C. Schmidt // Decision Sciences, vol. – 1997. – №3. – pp.763-778.*
 8. *World Business Council for Sustainable Development, Corporate Social Responsibility [Текст] / WBCSB's Journal. – report 2003.*
 9. *Институт социологии НАН Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.isoc.com.ua/institute/>*
 10. *Global Reporting Initiative [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalreporting.org>.*

РЕЗЮМЕ

Черната Татьяна, Горохова Татьяна

Формирование целостной оценки корпоративной социальной ответственности на предприятиях промышленной отрасли.

Проведена детализация понятия "корпоративная социальная ответственность". Рассмотрены вопросы определения количественного и качественного коэффициента корпоративной социальной ответственности с целью более полной и объективной оценки влияния данной составляющей на деятельность предприятий.

RESUME

Chernata Tetiana, Gorokhova Tetiana

The formation of integral estimate of corporate social responsibility in industrial enterprises.

Such concepts as "corporate social responsibility" are considered. The aspects of determining the quantity and quality coefficients of corporate social responsibility to a more complete and objective estimate of this component's influence on enterprises are analysed.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2011 р.

Оксана ЧЕРНАЯкандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и банковского дела,
Донецкий национальный университет**Андрей КЛИМЕНКО**

Донецкий национальный университет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

В статье обоснована авторская концепция механизма реализации монетарной политики в Украине. На основании систематизации тенденций и проблем денежно-кредитного регулирования предложены направления развития монетарной политики в условиях преодоления последствий системного кризиса и реформирования национальной экономики, что обеспечит интеграцию Украины в мировое экономическое пространство.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, монетарная политика, инструменты денежно-кредитной политики НБУ, денежное обращение, ценовая стабильность, финансовый кризис.

Особую актуальность в условиях трансформационной экономики Украины приобретает вопрос денежно-кредитного регулирования. Развитие этой системы связано с изменениями в национальной экономике, формированием рыночного механизма, процессами стабилизации в условиях кризиса, преодолением инфляции и необходимостью интеграции Украины в мировое экономическое пространство. Современная денежно-кредитная политика базируется на теоретическом анализе макро-, микроэкономической и финансовой ситуации, моделировании процессов, происходящих на денежно-кредитном рынке, и принятии на этой основе монетарных решений. Однако кризисные явления в экономической и финансовой сферах демонстрируют неспособность теоретическими постулатами объяснить явления и процессы, происходящие в различных сферах экономики. Именно поэтому определение сущности денежно-кредитной политики, ее целей и инструментария остается актуальным, особенно в условиях роста дисбалансов экономики и усиления дестабилизационного влияния внешних факторов.

Процессам формирования монетарной политики и исследованию направлений ее развития уделено должное внимание в работах отечественных и зарубежных экономистов. Значительный вклад в разработку теории и практики системы денежно-кредитного регулирования внесли зарубежные ученые Д. Ван-Хуз, Дж. Кейнс, Р. Миллер, Ф. Мышкин. Указанной тематике посвящены труды многих отечественных ученых-экономистов, среди которых, Б. Адамик, В. Романышина [4], Н. Гребник [8; 9], С. Ильина [6], А. Мороз [2; 5], М. Савлук [2; 5] и др.

При этом ряд теоретических и практических аспектов денежно-кредитной политики носят противоречивый характер, что проявляется в недостаточном законодательном обеспечении и полном отсутствии адекватного институционального обоснования, что негативно сказывается на развитии экономики. В частности, малоисследованным является воздействие валютно-курсовой политики как составляющей денежно-кредитной на стабильность

денежного обращения. Требуется решения проблема теоретической аргументации и эмпирического подтверждения вариантов координации денежно-кредитной и бюджетной политики [7, с. 37].

Целью исследования является изучение концептуальных подходов к развитию механизма монетарного регулирования в экономике Украины. Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- обобщены особенности реализации монетарной политики НБУ;
- выявлены противоречия и тенденции современного денежно-кредитного регулирования НБУ;
- определена целевая направленность инструментов монетарной политики;
- систематизированы противоречия и факторы дестабилизации денежного обращения в Украине с позиций взаимосвязи с макроэкономической ситуацией в стране.

В современной экономической литературе имеет место устоявшаяся точка зрения в отношении сущности понятия «монетарная политика». Это понятие определяют как тождественное «денежно-кредитной политике», под которой понимают комплекс мероприятий государства в сфере денежного обращения и кредита, направленный на обеспечение стабильности национальной денежной единицы.

В Украине главным уполномоченным государством институтом, который отвечает за разработку и реализацию монетарной политики, является Национальный банк Украины. В соответствии с Конституцией Украины, Совет НБУ самостоятельно разрабатывает и утверждает основные направления денежно-кредитной политики на год и осуществляет контроль за ее проведением [3, с. 100]. Реализует задачи денежно-кредитной политики непосредственно аппарат НБУ. Необходимо отметить, что монетарная политика центрального банка не является автономной. Конечная цель денежно-кредитного регулирования экономики совпадает с основополагающими целями макроэкономической политики государства. При этом НБУ, являясь функциональным органом по

регулированию денежного обращения в стране, ориентирован на достижение целей, которые поставлены правительством.

По мере развития финансово-кредитных систем и рынков ссудных капиталов возможности центрального банка непосредственно воздействовать на спрос и предложение денег уменьшились, однако расширился арсенал и повысилась эффективность рыночных инструментов денежно-кредитного регулирования. Степень развития финансово-кредитной системы страны, ее инфраструктуры определяет инструментарий денежно-кредитной политики, который во многом определяет эффективность монетарного регулирования.

Набор инструментов, которые применяются центральными банками, достаточно широк. Их использование варьируется в зависимости от направленности экономической политики государства, степени открытости ее экономики, уровня развития денежного рынка, особенностей национальной банковской системы, традиций и конкретных социально-экономических условий. Согласно Закону Украины «О Национальном банке Украины» в состав денежно-кредитной политики НБУ входят следующие инструменты:

- определение и регулирование норм обязательных резервов для коммерческих банков и финансово-кредитных учреждений;
- процентная политика;
- рефинансирование коммерческих банков;
- управление золотовалютными резервами;
- операции с ценными бумагами (кроме ценных бумаг, подтверждающих корпоративные права) на открытом рынке;
- регулирование импорта и экспорта капитала;
- эмиссия собственных долговых обязательств и операции с ними [1, ст. 25].

За годы независимости Украины монетарные инструменты совершенствовались и оптимизировались. Но все же полноценное и эффективное использование таких, как обязательные резервы, процентная политика и операции на открытом рынке, возможно только при стабилизации экономики, проведении структурных реформ, реформы фискальной и бюджетной политики, тесного взаимодействия между бюджетной и денежно-кредитной политикой.

Современный этап развития экономики Украины выдвигает новые требования к денежно-кредитной политике, которые заключаются в необходимости смещения акцентов на активизацию и стимулирование развития внутреннего рынка через эффективное регулирование денежного обращения. Денежно-кредитная политика НБУ должна обеспечить соответствующую монетарную основу для устойчивого социально-экономического развития - ценовую стабильность и низкую инфляцию в долгосрочном периоде. На данный момент особое значение приобретает необходимость использования эффективных инструментов регулирования денежного обращения, переход к качественно новым принципам денежно-кредитной политики, основанным на реальных показателях экономического развития. Поэтому целесообразной является разработка концепции механизма реализации монетарной политики НБУ с целью определения перспектив ее развития. Целью построения концептуальной модели становится поиск (на основе выявления закрепившихся

тенденций и проблематики) приемлемой стратегии развития денежно-кредитной политики в Украине. Концепция моделирования ее развития разработана как схема принятия решения (рис. 1):

1. Оценка текущего состояния денежно-кредитной политики и возможных сценариев ее развития:

- формулировка целей развития;
- оценка текущего состояния;
- прогнозирование состояния на будущий период.

2. Выделение альтернативных сценариев и критериев оценки их эффективности.

3. Оценка альтернатив.

Реализация монетарной политики НБУ должна базироваться на таких принципах, как системность и комплексность, объективность, единство, непрерывность, научная обоснованность, оптимальность и прозрачность. Данные принципы определяют характер действия как отдельных подсистем и их элементов, так и механизма в целом.

Информационную базу монетарной политики формируют законодательные и другие нормативно-правовые акты по вопросам реализации денежно-кредитных отношений, практика функционирования банковской системы Украины, материалы НБУ, Госкомстата, результаты теоретических и практических исследований отечественных и зарубежных экономистов, информация периодических научных изданий.

Основу концепции составляет ряд актуальных задач, среди которых:

- реализация в Украине монетарного режима, основанного на ценовой стабильности, необходимой предпосылкой которого является минимизация присутствия НБУ на внутреннем валютном рынке и снижение роли валютных операций центрального банка в его регулировании;
- прогнозирование мероприятий в рамках денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе и совершенствование законодательной базы, направленное на согласованность политики правительства и НБУ, что будет способствовать повышению прозрачности и формированию позитивных ожиданий субъектов экономики;
- совершенствование институциональной среды денежно-кредитного регулирования и обеспечение ее транспарентности.

Для решения поставленных задач в процессе исследования был разработан механизм реализации монетарной политики, в основу которого легли три составляющие: экономическая, организационная и институциональная среда реализации.

Экономическая составляющая данного механизма - комплекс взаимосвязанных и последовательных преобразований в самом подходе к монетарной политике в Украине. Данная составляющая является ключевой, так как именно она обеспечивает структурные преобразования в денежно-кредитном регулировании и способствует его оптимизации. Поддержка ценовой стабильности предполагает создание комплекса предпосылок для поддержания низкоинфляционной среды на долгосрочной основе и обеспечение устойчивости национальной денежной единицы к воздействию различных дестабилизирующих факторов. Такие предпосылки предусматривают обеспечение сбалансированного развития всех секторов финансового рынка, нивелирование дисбаланса в развитии отдельных



Рис. 1. Схема концепции механизма реализации монетарной политики НБУ

сегментов реального сектора экономики, возможность максимального сглаживания влияния внешних шоков на внутренний рынок за счет быстрого переливания потоков капитала, стабильность и надежность банковской системы, высокий уровень доверия к национальной валюте, а также уменьшение роли иностранной валюты.

Важными аспектами экономической составляющей являются:

- сочетание целевой направленности инструментов денежно-кредитной политики через взаимодействие с инструментами бюджетной, ценовой, инвестиционной и структурной политики государства;
- разработка новых теоретических подходов к заданиям монетарной политики с целью увеличения их роли в регулировании денежного обращения (внедрение инфляционного целевого ориентира в среднесрочном периоде, проведение политики плавающего валютного курса).
- полный отказ не только от кредитования бюджетных расходов, но и от участия НБУ в первичном размещении ОВГЗ;
- с целью оптимизации процентной политики НБУ и роста ее влияния на регулирование процентных ставок на отечественном межбанковском рынке целесообразно сужение коридора между кредитной и депозитной процентными ставками и ставками в иностранной и национальной валюте;
- снижение нормы обязательного резервирования до уровня 2-5%, учетной ставки до уровня, который на 1-3% превышает уровень инфляции [9, с. 13].

Среда реализации денежно-кредитной политики НБУ несовершенна и снижает эффективность денежно-кредитной политики при достижении намеченных целей. Созданию благоприятных условий развития экономики Украины и повышению действенности денежно-кредитного регулирования центрального банка могли бы способствовать следующие направления совершенствования среды реализации монетарной политики:

1. Усиление координации бюджетной и денежно-кредитной политики.

2. Совершенствование нормативно-правовой базы в направлении:

- усиления защиты права собственности и недопущение рейдерских атак;
- введения ответственности политиков, должностных лиц и средств массовой информации за создание негативной информационной среды, которая разрушает устои доверия к политике правительства, НБУ и банковской системе;
- стимулирование банков и корпоративного сектора к изменению долговой политики в направлении ориентации на внутренний рынок капитала.

3. Внедрение действенных механизмов наблюдения и регулирования цен на активы с целью недопущения их переоценки и возникновению в будущем кризисных финансовых пузырей [9, с. 41].

4. Проведение государственной социальной пиар-компания, направленной на восстановление доверия и возвращение депозитов в банковскую систему, а также на развитие у населения культуры формирования капитала. Она позволила бы банкам аккумулировать ресурсы и направить их на кредитование реального сектора экономики и восстановить на этой основе конкурентоспособное внутреннее производство, без

наличия которого стимулирование потребительского спроса населения бюджетной и кредитной политикой приведет лишь к восстановлению наращивания потребительского импорта, дисбалансов в платежном балансе и инфляции.

5. Обеспечение прозрачности банковской сферы путем своевременного предоставления НБУ общественности и участникам рынка полной информации относительно его стратегии, политики и основных решений.

Что касается организационной составляющей, то ее главным аспектом является обеспечение недопустимости вмешательства в операционную независимость НБУ. Направлениями улучшения коммуникации НБУ с правительством и обществом, что особенно важно в условиях финансового кризиса, является подписание Меморандума между НБУ и КМУ о взаимодействии с целью достижения ценовой стабильности, в котором будут определены общая цель, принципы деятельности и распределение ответственности. Необходимо внесение изменений в Закон Украины «О Национальном банке Украины» в отношении возможности использования НБУ собственных макроэкономических прогнозов при разработке Основных принципов денежно-кредитной политики, а также расширения набора средств коммуникации с общественностью, обеспечивающих одно- и двухсторонний обмен информацией.

В концепции реализации монетарной политики в современных условиях нашли отражение ее принципы, задачи и механизм. Это будет способствовать положительным изменениям и устойчивому росту экономики Украины. Однако существенной проблемой повышения эффективности денежно-кредитной политики для Украины является значительная доля теневого сектора, который создает условия для формирования среды обращения значительных объемов неконтролируемой со стороны НБУ наличности, что отчасти выводит денежное обращение из-под контроля. Эффективные преобразования монетарной политики НБУ возможны только в условиях выхода экономики Украины из тени.

Список литературы

1. Про Національний банк України : закон України із змінами і доповненнями. Стаття 1; 25. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2006_12_19/T990679.html
2. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с. – С. 382 – 469.
3. Конституція України із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 8 грудня 2004 року N 2222-IV, від 1 лютого 2011 року N 2952-VI. – 88 с. – Стаття 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960254K.html.
4. Адамик Б. П. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / Б. П. Адамик. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 393 с. – С. 37-51.
5. Гроші та кредит: підручник. – 5-те вид., без змін / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазенко та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2008. – 744 с. – С. 678-689.
6. Гроші та кредит: навчальний посібник / Ільїна С. Б., Шило В. П., Кисла В. І. – «ВД Професіонал», 2007. – 368 с. – С. 189.
7. Сомник А. В. Умови середовища реалізації грошово-кредитної політики в Україні / А. В. Сомник // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 35-53.
8. Гребник Н. В. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної політики в Україні. Стаття третя. Шляхи вдосконалення політики рефінансування НБУ/

-
- Н. В. Гребнюк // Вісник НБУ. – 2010. - №10. – С. 3-11.
9. Гребнюк Н. В. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної політики в Україні. Стаття друга. Розвиток та оптимізація механізмів та інструментів в монетарній політиці / Н. В. Гребнюк // Вісник НБУ. – 2010. - №2. – С. 10-15.
 10. Мышкин Ф. С. Экономика денег, банковского дела и финансовых рынков. – К. – 1998. – 411 с. [Электронный ресурс] / Ф. С. Мышкин. – Режим доступа: <http://subscribe.ru/archive/book.colibri.4/200702/05183207.html>
 11. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело: учеб. для вузов / Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз: Пер. 3-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2000. – 824 с.
 12. Кейнс Дж. Общая теория занятости процента и денег [Электронный ресурс] / Дж. Кейнс. – Режим доступа: http://bookz.ru/authors/djon-meinard-keins/keyns_dm01/1-keyns_dm01.html
 13. Про процентну політику Національного банку України : положення (із змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку N 210 від 08.06.2006 N 415 від 21.07.2009 N 511 від 27.08.2009 N 47 від 04.02.2010 N 327 від 13.07.2010). [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z1092-04>.
 14. Про нормативи обов'язкового резервування коштів банківською системою України : положення із змінами, внесеними згідно з Постановами Нацбанку N 403 від 12.08.99 N 464 від 16.09.99 N 573 від 30.11.99 N 456 від 20.11.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1037.821.0>.

РЕЗЮМЕ

Чорна Оксана, Клименко Андрій

Концептуальні підходи до розвитку механізму реалізації монетарної політики в Україні

В статті обґрунтована авторська концепція механізму реалізації монетарної політики в Україні. На основі систематизації тенденцій та проблем грошово-кредитного регулювання запропоновані перспективні напрямки розвитку монетарної політики в умовах подолання наслідків системної кризи та реформування національної економіки, що забезпечить інтеграцію України до світового економічного простору.

RESUME

Chorna Oksana, Klymenko Andriy

Conceptual approaches to development of the mechanism of implementation of monetary policy in Ukraine

The article substantiates the author's conception of the mechanism of development of monetary policy in Ukraine. On the basis of systematic trends and problems of monetary regulation there has been offered a number of areas to improve the monetary policy in overcoming the consequences of a system crisis and reform the national economy of Ukraine on the way to world economic space.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

АНТИМОНОПОЛЬНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглядаються питання антимонопольної політики, наведено огляд вітчизняного досвіду її реалізації, визначено основні недоліки та на цій основі сформульовано напрямки удосконалення.

Ключові слова: антимонопольна політика, антимонопольне законодавство, стан монополізму, природні монополії, антимонопольне регулювання, дієвість.

У процесі інституційного розвитку ринкових структур різних галузей реального сектора економіки України особливу увагу необхідно звернути на ті види економічної діяльності, що підлягають антимонопольному регулюванню, адже монополізація ринків не відповідає інтересам суспільства з економічних та соціальних питань. Наявність монопольної влади підприємств на ринку обумовлює завищення ціни на продукцію у зіставленні з ефективною, скорочення обсягів виробництва, відсутність стимулу до виробничого і технологічного результату; втрату чистих вигод суспільства порівняно з конкурентними ринками, зниження суспільного добробуту та зростання нерівності доходів. Тому аргументи на користь монополії не знімають проблеми обмеження конкуренції з боку монопольних утворень.

Серед досліджень, які висвітлюють загальні економічно-організаційні основи забезпечення розвитку конкуренції, формування ефективної антимонопольної політики, досвід її реалізації в Україні та світі, слід назвати праці таких науковців, як З. М. Борисенко, С. М. Будаговської, В. В. Венгера, В. Д. Лагутіна, Л. С. Головка, Ю. І. Кретула, В. Студенцова [1 – 4, 10] тощо. Незважаючи на велику кількість розробок за цією проблематикою, на вітчизняних монополізованих ринках не здійснено їхнього належного практичного застосування. Тому метою статті є узагальнення українського досвіду реалізації антимонопольної політики на визначення напрямів її удосконалення. Для досягнення поставленої мети необхідним є розв'язання наступних задач:

- визначення особливостей антимонопольного законодавства окремих країн світу, в т. ч. України;
- дослідження стану та тенденцій розвитку монополізму в Україні;
- аналіз вітчизняної практики антимонопольного регулювання;
- узагальнення недоліків антимонопольної політики України та визначення напрямків їх усунення.

Реалізація антимонопольної політики держави базується на застосуванні відповідного законодавства. Загальним принципом його застосування у країнах світу взагалі та в Україні зокрема є факт антиконкурентних дій підприємств, що володіють ринковою владою, а саме - здійснення ними злиттів та (або) фіксації цін (обсягів випуску продукції).

Створення антимонопольного законодавства у світі

мало на меті встановлення правил поведінки на ринку, захист підприємств від антиконкурентних дій ринкових суб'єктів, сприяння створенню ринкового середовища та конкуренції. Перший антимонопольний закон – Закон Шермана – було ухвалено у США у 1890 р. у відповідь на негативні явища в економіці, що пов'язані з існуванням трестів. Згодом такий закон було доповнено та уточнено в законах про Федеральну торгову комісію, Законі Клейтона тощо.

За прикладом США в інших країнах світу також ухвалювались антимонопольні закони. В Європі антимонопольні норми вперше запровадили у Франції, Італії, Бельгії, Великобританії, Німеччині. Антимонопольне законодавство країн світу має суттєві відмінності, що стосуються: практики визнання дій антиконкурентними; визначення критеріїв та факту монополізації галузі; складу, повноважень державних органів, процедур впливу тощо.

Першим кроком у становленні національного антимонопольного законодавства вважається прийняття у серпні 1990 р. Закону УРСР «Про економічну самостійність Української РСР». Такий закон впроваджував ринкові засади управління економічними процесами та принципи підприємництва.

У державі активний розвиток системи антимонопольного регулювання відбувся у 1990-х рр., наслідком чого було зниження рівня монополізації економіки шляхом поділу та ліквідації державних монопольних утворень.

На сьогодні в Україні основним антимонопольним законом є «Закон про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», що набрав чинності з 15.03.1992 р. Загалом норми вітчизняного антимонопольного законодавства містять близько 100 законів України з питань регулювання економічної діяльності. Проте практика застосування чинного антимонопольного законодавства показала неможливість його забезпечення належного запобігання монопольним зловживанням та необхідність його удосконалення.

Характеризуючи сучасний стан монополізму в Україні, наведемо співвідношення сукупних часток підприємств, що діють на ринках із різними структурними передумовами конкуренції (табл. 1). Результати розрахунків щодо ринків України, здійснені на основі опрацювання даних щодо 422 загальнодержавних та 3441 регіональних укрупнених

ринків, виявили, що на початок 2011 р. на ринках, де структурні передумови конкуренції повністю відсутні, реалізується 8,5% продукції, на ринках із домінуванням однієї фірми – 30,7%, на олігопольних ринках – 12,5%. Водночас майже половина продукції реалізується суб'єктами господарювання, що діють на ринках, де структурні обмеження конкуренції відсутні [9].

Аналіз показників табл. 1 показав суттєве скорочення обсягів виробництва у низці галузей із конкурентною структурою ринків (насамперед у металургії, будівництві, торгівлі). Водночас відбулося розширення секторів, у яких конкуренція суттєво обмежена, здебільшого завдяки підвищенню рівня концентрації у паливно-енергетичному комплексі, окремих галузях машинобудування. Рівень монополізації на початок 2010 р. порівняно з 2009 р. зріс у 29 галузях, у той час як зниження його рівня спостерігалось лише у 14 галузях. Частка монополізованих ринків зросла в усіх секторах економіки. Найбільш монополізованими в Україні, крім сфери природних монополій, є видобування вуглеводнів, продуктів нафтопереробки, пошта і зв'язок, транспорт, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, деякі галузі машинобудування. До негативних тенденцій розвитку

структурних передумов конкуренції також слід зарахувати скорочення інтенсивності вступу нових суб'єктів господарювання на товарні ринки, що знайшло відображення у скороченні темпів зростання кількості підприємств, які здійснюють господарську діяльність, протягом 2007 – 2009 рр. майже втричі [9].

Що стосується рівня концентрації промисловості, то існують суперечливі тенденції в його динаміці. З одного боку, частка 10 та 20 найбільших підприємств в обсязі реалізованої продукції в 2009 р. зменшилась порівняно з 2005 р., проте частка 50, 100, 150 та 200 помітно зросла, що є ознакою недостатніх умов для розвитку малого та середнього бізнесу у промисловості [9].

Після значного зниження ділової активності бізнесу у сфері концентрації, який спостерігався у 2009 р., в умовах пом'якшення фінансової кризи у 2010 р. активізувалися процеси концентрації підприємницької діяльності: Антимонопольним комітетом України розглянуто 697 заяв, що на 16,4% більше, ніж у попередньому році (табл. 2) [9]. При цьому 40,3% заяв надійшли від іноземних інвесторів або підприємств із іноземною участю (у 2009 р. – 47,4%), що свідчить про підвищення активності у сфері концентрації саме українських компаній.

Таблиця 1. Структурні передумови конкуренції в економіці України (2008 – 2010 рр.)

Тип ринкової структури	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1. «Чиста» монополія	5,7	6,5	8,5
2. Ринки з ознаками домінування	25,6	22,6	30,7
3. «Жорстка» олігополія	12,0	16,6	12,5
4. Ринки з конкурентною структурою	56,7	54,3	48,3

Таблиця 2. Стан розгляду заяв Антимонопольним комітетом України про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання

Рік	Отримано заяв	Не розглянуто заяв	Дозволено	Заборонено
2008	1021	206	815	0
2009	599	118	480	1
2010	697	138	559	0
Разом	2317	462	1854	1

Найбільш поширеними видами концентрації суб'єктів господарювання, на які протягом 2010 р. було надано дозвіл, як і в попередні роки, були придбання акцій (71,7%), набуття контролю в інших формах (7,33%), спільне створення суб'єкта господарювання (4,47%).

Отже, тенденції зміни монополізму в Україні протягом 2008-2010 рр. характеризуються наступним: відбувається погіршення структурних передумов конкуренції, помітна активізація процесів концентрації підприємницької діяльності, при чому більшою мірою з боку вітчизняних компаній.

Крім реалізації державою антимонопольної політики, необхідним є здійснення антимонопольного регулювання. Так, надаючи суспільству життєво необхідну продукцію, монополістичні структури справляють вагомий вплив на всі сфери підприємництва, що відображається головним чином у таких негативних наслідках: завищенні цін на монополізовану продукцію; нав'язуванні дискримінаційних умов контрагентам; створенні перешкод для входу на ринок потенційних конкурентів тощо.

Найпоширенішими методами завищення цін на продукцію (послуги) суб'єктів природних монополій в Україні є такі: включення до ціни необґрунтованих або

фактично не здійснених витрат, економічно необґрунтоване завищення рівня рентабельності, стягування платні за не здійснені фактично послуги, повторне стягування платні за одні й ті самі послуги.

Дійсно, переважна більшість галузей природних монополій в Україні залишається найприбутковішою. Так за даними Держкомстату України [5, 8] протягом 2008 – 2010 рр. відбулося зростання показника валового прибутку підприємств у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води на 34,1%, у сфері транспорту і зв'язку – на 39,1% (у добувній та переробній промисловості темпи зростання показника за аналогічний період становили відповідно 14,3% та (-0,4%)). Зростання рівня прибутковості природних монополій обумовило високий рівень рентабельності. Так у 2010 р. рівень рентабельності операційної діяльності у сфері транспорту і зв'язку становив 7,2%, що на 1,7% вище, ніж загалом по промисловості (5,5%). У сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води рівень рентабельності у 2010 р. становив 1,4%, що засвідчує державне утримання цін (тарифів) на реалізовані послуги.

Згідно з даними проведених Держкомстатом України опитувань, серед чинників, які стримують виробництво, на значній кількості промислових підприємств

називають саме високі тарифи на продукцію природних монополій [9]. Протягом 2006-2009 рр. цей негативний вплив суттєво посилювався: відсоток промислових підприємств, що його відчувають, збільшився з 20% у 2006 р. до 26-27% у 2009 р.

За даними Антимонопольного комітету України, останніми роками збільшилась кількість порушень законодавства про захист економічної конкуренції:

протягом 2008-2010 рр. такий показник зріс на 1,1% (табл. 3) [9]. Станом на 2010 р. основними ринками, на яких виявлено порушення законодавства про захист економічної конкуренції, були ринки агропромислового комплексу (16,7%), житлово-комунального господарства (16,1%), паливно-енергетичного комплексу (11,8%), охорони здоров'я (7,5%), транспорту (5,7%), будівництва та будівельних матеріалів (4,6%).

Таблиця 3. Кількість та структура порушень законодавства про захист економічної конкуренції, припинених Антимонопольним комітетом України (2008 – 2010 рр.)

Вид порушень	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Кількість	Структура, %	Кількість	Структура, %	Кількість	Структура, %
1. Зловживання монопольним (домінуючим) становищем	1310	40,5	1477	38,0	1063	32,5
2. Антиконтурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання	254	7,9	584	15,0	391	12,0
3. Антиконтурентні дії органів влади	780	24,1	716	18,5	580	17,7
4. Інші порушення	717	22,2	933	24,0	971	29,7
5. Недобросовісна конкуренція	173	5,3	175	4,5	266	8,1
Разом	3234	100	3885	100	3271	100

Хоча протягом аналізованого періоду частка зловживань монопольним (домінуючим) становищем у загальній кількості припинених порушень законодавства про захист економічної конкуренції дещо скоротилась (від 40,5% до 32,5%), вони залишились найпоширенішою категорією. У 2010 р. найбільш поширеними видами зловживань монопольним (домінуючим) становищем, припинених органами Антимонопольного комітету України, були такі цінового характеру (61%), а також ті, наслідком яких було обмеження інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів (35%).

У 2006 р. в Україні нараховувалося 11 загальнодержавних та понад 2300 регіональних і локальних ринків природних монополій [4]. Згідно із статистичними даними, в Україні у 2010 р. на ринки природних монополій припадало 5 – 7% загального обсягу реалізації товарів, робіт (послуг) [9]. У сфері транспорту та зв'язку на початок 2009 р. частка валової доданої вартості становила 12,2%, що на 7,1% більше, ніж у добувній промисловості (5,1%). Оплата праці найманих працівників у сфері транспорту та зв'язку протягом 2007 – 2009 рр. зросла на 37,1%, у сфері виробництва та розподілення газу, електроенергії та води – на 51,4%. У добувній промисловості оплата праці за аналогічний період зросла на 46,6%, у переробній промисловості – лише на 0,7% [5].

В Україні державне регулювання цін (тарифів) на продукцію природних монополій здійснюється шляхом встановлення фіксованих чи граничних рівнів цін, граничних рівнів надбавок, граничних нормативів рентабельності або запровадження обов'язкового декларування зміни цін.

Встановлення державою верхньої межі ціни може здійснюватись на рівні:

1. Середньої вартості, у результаті чого забезпечується нормальний прибуток монополіста, проте є втрати чистого виграшу суспільства через те, що рівноважний обсяг випуску є нижчим за ефективний;
2. Граничної вартості відповідно до обсягу попиту конкурентної рівноваги, при чому ефективна

ринкова ціна зазвичай є збитковою для природного монополіста, і джерелом дотування таких збитків можуть виступати податки, зібрані на інших ринках.

У результаті встановлення верхньої межі ціни зростає надлишок споживачів внаслідок як перерозподілу частини монопольного прибутку, так і зростання обсягів випуску поряд із виникненням ринкового дефіциту.

Стягування податків призводить до інших наслідків порівняно з конкурентними ринками. Так встановлення акцизного податку на монопольному ринку означає розподіл податкового тягаря між виробниками та споживачами, а також скорочення показників ефективності функціонування ринку (надлишків виробників, споживачів, чистого виграшу суспільства). При встановленні фіксованого податку (наприклад, ліцензії) відбувається скорочення монопольного прибутку за рахунок перерозподілу його частини у вигляді податкового збору на користь держави за незмінних чистих вигод суспільства та надлишку споживачів.

Отже, основними тенденціями розвитку та характеристиками діяльності галузей природних монополій в Україні є наступні: відбувається зростання рівня прибутковості їх переважної більшості, спостерігається вищий, ніж по промисловості, рівень рентабельності операційної діяльності; зростає кількість порушень законодавства про захист економічної конкуренції, лівова частка яких (більше 30%) – зловживання монопольним (домінуючим) становищем; високі тарифи на продукцію природних монополій називаються як один із чинників, що стримують виробництво.

Вітчизняна практика реалізації антимонопольної політики засвідчує наявність недоліків, які виявляються у наступному.

1. Погіршення структурних передумов конкуренції та посилення монополізму в Україні обумовлюються впливом негативних чинників, що впливають із особливостей структури ринків, а також антиконкурентних факторів інституційного характеру, пов'язаних із особливостями поведінки

- учасників і регуляторів ринків.
- Існують недоліки методичного забезпечення державного регулювання монопольних цін, адже більшість із них є недосконалими або обмеженими у застосуванні [4]. Зокрема, недоліки методу встановлення граничних нормативів рентабельності виявляються у довгостроковому періоді та полягають у пропорційній залежності розміру прибутку від собівартості, що стимулює нарощування витрат. Тому поширені в Україні методи не знайшли належного відображення у світовій практиці застосування.
 3. Недосконалість існуючого механізму регулювання природних монополій обумовлює низький рівень їхнього науково-технічного розвитку, незадовільний технологічний стан та високий рівень витрат, а також існування у їхній структурі господарських суб'єктів, що діють на суміжних потенційно конкурентних ринках.
Напрямки усунення визначених недоліків антимонопольної політики є наступними:
 1. Доцільним є використання такого підходу до антимонопольної політики взагалі та законодавства зокрема, коли враховуватимуться різні цілі суспільства (як-от ефективність та справедливість). Наприклад, колективні угоди та злиття мають оцінюватись з огляду на суспільні інтереси, необхідно визначити баланс їхніх переваг та недоліків.
 2. Необхідним є розмежування функцій державного управління та антимонопольного регулювання шляхом створення незалежних регулюючих органів, що дасть їм змогу ефективно вирішувати суперечності між зацікавленими сторонами, встановлювати правила та стежити за їх виконанням.
 3. Варто застосовувати накопичений досвід розвинених країн, у якому поширеною є практика організаційного відокремлення діяльності суб'єктів природних монополій від суміжних ринків, що забезпечить: визначення тарифів на основі принципів справедливого розподілу витрат, стимулювання підприємств до скорочення витрат, підвищення якості продукції, створення умов для розвитку конкуренції тощо [4].
 4. Удосконалення існуючого механізму державного регулювання монопольних цін має здійснюватись у напрямку встановлення ефективного балансу механізмів ринкового ціноутворення та державних регуляторів. Зокрема, необхідними є надання монополістам державної методичної допомоги, розробка правових норм із ціноутворення, вплив держави за допомогою економічних методів на прийняття монополістами рішень щодо цін. Обґрунтування ефективних методів антимонопольного регулювання і виступає напрямком подальших авторських досліджень.

Список літератури

1. Антимонопольна діяльність: [підруч.] / В. Д. Лагутін, Л. С. Головка, Ю. І. Кретул та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 580 с.
2. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики: підруч. / Зоя Миколаївна Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – Глави 7, 8, 11, 12.
3. Будаговська С. М. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. / ред. С. М. Будаговська. – [3 – є видання]. – К.: Основи, 2003. – С. 102 – 132.
4. Венгер В. В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення / В. В. Венгер. // Економіка і прогнозування. – 2006. – №3. – С. 65 – 79.

5. Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.org
6. Про природні монополії: закон України (від 20.04.2000 №1682 – III) // *Голос України*. – 2000. – №99. – С. 4 – 5; *Офіційний вісник України*. – 2000. – №19. – С. 7.
7. Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності: закон України (від 18.02.1992 № 2132-XII) // *Відомості Верховної Ради України*. – 1992. – № 21. – С. 296.
8. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності за 2010 рік. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.atc.gov.ua
9. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2008 – 2010 рр. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.org
10. Студенцов В. Государство и естественные монополии / В. Студенцов. // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1995. – №9. – С. 86-97.

РЕЗЮМЕ

Щербатюк Елена

Антимонопольная политика в Украине: практика реализации и направления совершенствования

Рассмотрены вопросы антимонопольной политики, представлен обзор отечественного опыта ее реализации и на основе этого сформулированы направления ее совершенствования.

RESUME

Shcherbatyuk Olena

Antitrust policy in Ukraine: practice of implementation and directions of its improvement

The questions of the antitrust policy are reviewed. The review of national experience of its implementation is submitted. The main disadvantages of the antitrust policy are defined and on this basis the directions of improvement are formulated.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2011 р.

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті проведено структурно-динамічний аналіз експорту України продукції харчової промисловості у 2006 – 2010 роках, на основі якого виявлено зрушення у географічній та товарній структурах експорту та здійснено їх оцінку.

Ключові слова: експорт продукції харчової промисловості, товарна структура експорту, географічна структура експорту, структурні зрушення, лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною та постійною базою порівняння, середній квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною та постійною базами порівняння.

Збільшення дефіциту продовольства у світі та різке підвищення цін на нього відгукнулося заявами керівників нашої держави про те, що Україна має потенційні можливості та намагатиметься сприяти скороченню даного дефіциту [8], це зумовлює прибутковість експорту товарів сільського господарства, знижуючи їх пропозицію на внутрішньому ринку в якості сировинної бази для харчової промисловості, тобто може виникнути ситуація за якої країна збільшуватиме експорт продукції із низькою доданою вартістю та зменшуватиме обсяг продукції із високою доданою вартістю. Зокрема фахівці Національного інституту стратегічних досліджень у своїй праці [7, с. 24] підкреслюють те, що Україна вже на сьогодні демонструє приклади значних обсягів експорту сільськогосподарської продукції, натомість експорт товарів харчової промисловості, виготовлених із неї, не є задовільним: у 2010 р. вітчизняний експорт пшениці і суміші пшениці та жита (меслину) становив 906,4 млн. дол., або 22,8% від загального обсягу експорту продуктів рослинного походження, при цьому експорт пшеничного борошна, або борошна з меслину, склав 22,2 млн. дол., або 0,56% загального обсягу експорту продуктів рослинного походження.

Завдяки таким тенденціям на сьогодні 40% продуктів харчування, які споживає Україна, – імпорتنі. За словами президента Українського союзу промисловців та підприємців А. Кінаха на початку 2000-х років біля 90% всіх продуктів харчування на внутрішньому ринку України були товарами українського виробництва. [6] Таким чином, збільшення експорту сировинної складової продовольства та імпорту готової продукції ставить у невідгідне становище не лише підприємства харчової промисловості, але й українських селян та суспільство в цілому.

Тому виникає одвічне питання: у якому напрямку рухатися – проводити політику розширення експорту продукції харчової промисловості чи займатися імпортозаміщенням? На нашу думку відповідь повинна бути однозначною: необхідно рухатися одночасно в обох напрямках. Для цього потрібно у першу чергу виявити чинники, що зумовлюють існуючі тенденції у товарно-географічних структурах експорту та імпорту України продукцією харчової промисловості. Необхідно

вказати, що наявні дослідження у цьому напрямку носять характер констатації фактів без спроби виявити їх причини. Зробити перші кроки у вирішенні даного завдання дозволяє використання структурно-динамічного аналізу експорту та імпорту продукції харчової промисловості, тобто застосування структурного аналізу, що охоплює дослідження структурних зрушень і здійснюється на основі часових рядів зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості та структурних відмінностей із використанням даних різних країн за фіксований момент часу.

Метою статті є проведення структурно-динамічного аналізу експорту України продукції харчової промисловості.

З метою використання результатів даного дослідження для вияву різноманітних чинників впливу на зовнішню торгівлю продукцією харчової промисловості України нами на основі даних Державної статистичної служби України та Центральної статистичної класифікації продукції за видами економічної діяльності, затвердженої наказом Держкомстату від 26 грудня 2006 р. № 640 [10], згруповано дані щодо зовнішньої торгівлі за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) відповідно до Статистичної класифікації продукції (СКП), Номенклатури продукції промисловості (НПП) та Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД), що дозволяє відслідковувати процеси у ланцюгу “діяльність – продукція – виробництво – торгівля”.

Перш, ніж перейти власне до структурно-динамічного аналізу експорту України продукцією харчової промисловості, зазначимо, що впродовж досліджуваного періоду питома вага експорту продукції харчової промисловості України в загальному експорті країни збільшувалася (7,64% – 2006 р., 9,67% – 2007 р., 8,24% – 2008 р., 11,49% – 2009 р., 11,85% – 2010 р.). На фоні зростання експорту також відбувалося і зростання імпорту і цілому можна спостерігати нарощування позитивного зовнішньоторговельного сальдо, що забезпечувалося в основному експортом масел та жирів тваринних, олій рослинних, частка яких у загальному експорті продукції харчової промисловості у 2010 р. становила 49,74% (рис. 1). Така структура експорту з

одного боку, свідчить про вміння країни реалізувати свої порівняльні переваги на світовому ринку, проте, з іншого боку, погоджуємося із фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень у тому, що загострення конкуренції на світових ринках між виробниками різних видів рослинної олії, а саме

пальмової олії та олії із сої, виробництво яких у 2008 – 2009 р. сягнуло 42,5 млн. т та 36 млн. т відповідно (32,0% та 27,1% від загальносвітового виробництва рослинної олії) та висока вартість соняшникової олії на світових ринках можуть призвести до зменшення обсягів її експорту з України [7, с. 24].



Рис. 1. Товарна структура експорту України продукцією харчової промисловості, 2006-2010 рр.

Примітка. Розраховано та побудовано автором за даними Державної статистичної служби України [1 – 5].

Як бачимо із рис. 1 товарна структура експорту України продукцією харчової промисловості є не диверсифікованою, закріплює залежність від зовнішньої кон'юнктури одночасно із низькою здатністю підприємств оперативного реагувати на потреби ринку, враховуючи наявний рівень їх інформаційно-аналітичного забезпечення. Це посилює чутливість до цінових коливань та криз на міжнародних ринках і ще раз підкреслює необхідність дослідження флуктуацій на світовому ринку, що можуть спричинити структурні зміни експорту України продукцією харчової промисловості.

Структурно-динамічний аналіз експорту продукції харчової промисловості України здійснюватимемо шляхом визначення індивідуальних та узагальнюючих показників структурних змін, останніх з допомогою лінійного і середнього квадратичного коефіцієнтів абсолютних структурних зрушень із змінною та постійною базою порівняння.

Індивідуальні показники структурних зрушень відображають інтенсивність зміни в кожній групі, що аналізується. Лінійний і квадратичний коефіцієнти

структурних зрушень відображають інтенсивність зміни структури в ті або інші проміжки часу [9].

У таблиці представлені розраховані нами індекси абсолютних трансформацій у товарній структурі зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості за період 2006-2010 рр. із змінною та постійною базами порівняння, починаючи з 2006 р.

Відповідно до загальноприйнятої інтерпретації результатів динаміки значень коефіцієнтів лінійного структурного зрушення з постійною та змінною базою порівняння (малі структурні зрушення – менше 2%, суттєві структурні зрушення – від 2% до 10%, великі структурні зрушення – більше 10%) говоримо, базуючись на даних таблиці 1 (жирним виділено значення індексів, що знаходяться у межах від 2% до 10%) про те, що у товарній структурі експорту України продукцією харчової промисловості відбулися суттєві структурні зрушення. Значення індивідуальних показників структурних зрушень із постійною базою порівняння, представлені на рис. 2, дають підстави стверджувати, що ці зрушення зумовлені в основному збільшенням частки масел та жирів тваринних, олій

Таблиця 1. Індекси абсолютних трансформацій у товарній структурі зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості (2006-2010 рр., із змінною та постійною базою порівняння, починаючи із 2006 р.)

Показник	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною базою порівняння	1,25	1,19	1,68	0,98
Середній квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною базою порівняння	1,74	1,47	2,32	1,70
	2007/2006	2008/2006	2009/2006	2010/2006
Лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із постійною базою порівняння	1,25	1,57	2,38	2,94
Середній квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень з постійною базою порівняння	1,74	2,05	3,36	4,78

Примітка. Розраховано автором на основі даних Державної статистичної служби України [1 – 5].

рослинних і продуктів харчових інших та зменшенням частки напоїв, продуктів молочних та морозива й продукції перероблення та консервування овочів та

фруктів в експорті продукції харчової промисловості України.

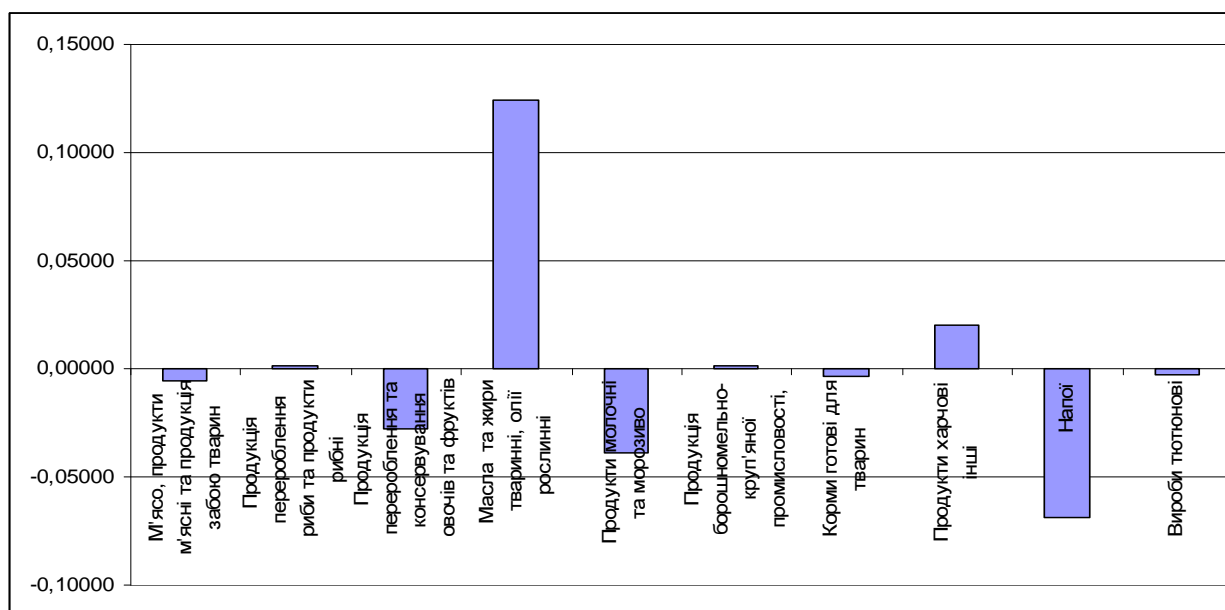


Рис. 1. Індивідуальні абсолютні трансформації товарної структури експорту України продукції харчової промисловості з постійною базою порівняння у 2010 р. (база порівняння 2006 р.)

Примітка. Розраховано та побудовано автором за даними Державної статистичної служби України [1 – 5]

На відміну від товарної структури, географічна структура експорту України продукцією харчової промисловості не зазнала впродовж досліджуваного періоду суттєвих змін, тобто характеризувалася малими структурними зрушеннями (усі значення індексів менші 2%), що підтверджують розрахунки, представлені у таблиці 2.

Географічна структура експорту продукції харчової промисловості України, як і товарна, теж не диверсифікована. Основним зовнішньоторговельним партнером країни є Російська Федерація, до якої впродовж досліджуваного періоду спрямовувалося від 27,5% (2009 р.) до 31,56% (2008 р.) експорту продукції харчової промисловості. За даними, представленими у таблиці 3, можемо спостерігати певні зміни, що відбулися у географічній структурі: вітчизняні товаровиробники суттєво розширили свою присутність на ринках Індії та Єгипту, причому Індія впродовж 2006-2008 рр. навіть не входила до першого десятка зовнішньоторговельних партнерів України за експортом продукції харчової промисловості до них.

Аналіз динаміки товарної структури експорту України продукції харчової промисловості до Індії та

Єгипту показує зміни, що загалом корелюють із структурними зрушеннями у товарній структурі експорту продукції харчової промисловості в цілому. Тобто у 2006 р. експорт України продукції харчової промисловості до Індії складався із масел та жирів тваринних, олій рослинних (98,52%), продуктів молочних та морозива (1,44%), питома вага іншої продукції становила менше 1%, структура експорту до Єгипту була аналогічною, ці самі товари становили 90,91% та 8,17% відповідно. У 2010 р. експорт продуктів молочних та морозива до Індії збільшився у двічі, а до Єгипту зменшився у двічі порівняно із 2006 р., проте товарна структура експорту до даних країн стала практично однорідною – частка масел та жирів тваринних, олій рослинних у загальній структурі експорту до Індії та Єгипту становила 99,95% та 98,23% відповідно, питома вага іншої продукції харчової промисловості складала менше 1%. Це означає, що трансформації у географічній структурі експорту продукції харчової промисловості України пов'язані в основному із збільшенням обсягів масел та жирів тваринних, олій рослинних до країн-партнерів, що зумовили малі структурні зрушення у ній.

Таблиця 2. Індекси абсолютних трансформацій у географічній структурі експорту України продукцією харчової промисловості (2006-2010 рр., із змінною та постійною базою порівняння починаючи із 2006 р.)

Показник	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною базою порівняння	0,11	0,16	0,20	0,10
Середній квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною базою порівняння	0,27	0,44	0,71	0,26
	2007/2006	2008/2006	2009/2006	2010/2006
Лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із постійною базою порівняння	0,11	0,16	0,20	0,19
Середній квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень з постійною базою порівняння	0,27	0,44	0,67	0,77

Примітка. Розраховано автором на основі даних Державної статистичної служби України [1 – 5].

Таблиця 3. Рейтинг 10 країн світу за обсягами експорту продукції харчової промисловості України до них, 2006 – 2010 рр.

Рейтинг	2006		2007		2008		2009		2010	
	Країна	%	Країна	%	Країна	%	Країна	%	Країна	%
1	Російська Федерація	28,55	Російська Федерація	29,49	Російська Федерація	31,56	Російська Федерація	27,50	Російська Федерація	27,71
2	Білорусь	6,58	Білорусь	5,05	Молдова	6,37	Індія	7,74	Індія	9,21
3	Казахстан	4,98	Казахстан	4,66	Казахстан	5,94	Білорусь	4,74	Білорусь	5,75
4	Туреччина	4,41	Молдова	4,59	Білорусь	5,67	Молдова	4,69	Єгипет	5,36
5	Польща	3,87	Нідерланди	4,25	Туреччина	5,66	Казахстан	4,66	Казахстан	4,99
6	Молдова	3,84	Алжир	3,36	Грузія	3,90	Єгипет	4,63	Туреччина	4,33
7	Нідерланди	3,39	Єгипет	3,24	Нідерланди	3,46	Туреччина	3,84	Молдова	3,66
8	Франція	3,11	Іспанія	3,24	Італія	2,54	Грузія	3,84	Грузія	3,59
9	Грузія	2,93	Грузія	3,22	Польща	2,53	Польща	3,18	Польща	2,96
10	Велика Британія	2,58	Польща	3,20	Єгипет	2,50	Франція	2,77	Італія	2,52

Примітка. Розраховано та побудовано автором за даними Державної статистичної служби України [1 – 5]

Вважаємо за доцільне, провести структурно-динамічний аналіз експорту продукції харчової промисловості за її основними товарними групами, враховуючи виявлені нами суттєві зрушення у його товарній структурі. Аналіз будемо здійснювати у порядку зменшення питомої ваги продукції в експорті України продукції харчової промисловості.

Масла та жири тваринні, олії рослинні. Структура експорту даної продукції у 2010 р. наступна: масла і жири тваринні та олії рослинні нерафіновані (87%); олія та жири рафіновані (10,39%) й маргарин та жири аналогічні (2,61%).

В цілому географічна структура експорту даної продукції характеризувалася малими зрушеннями (табл. 4). У розрізі регіонів світу та інтеграційних угруповань, котрі на сьогодні становлять інтерес для

нашої країни (ЄС, СНД) спостерігаємо суттєві структурні зрушення: у 2007 р. в експорті до СНД; у 2008 та 2009 р. – до усіх регіонів світу, окрім СНД; у 2008 р, у 2010 р. – до Африки та країн ЄС; великі структурні зрушення у 2007, 2009 та 2010 рр. до Америки.

Продукти харчові інші. У 2010 р. експорт даної продукції представляли какао, шоколад та вироби кондитерські цукрові (63,71%); вироби сухарні, печиво та здобні хлібобулочні вироби тривалого зберігання (12,54%); продукти харчові різні, н.в.і.г. (8,26%); кава та чай (5,75%); вироби хлібобулочні, торти та тістечка нетривалого зберігання (5,01%); спеції та приправи (3,25%); вироби макаронні (1,22%); цукор (1,22%); продукти дитячого та дієтичного харчування (0,04%). До основних тенденцій зміни товарної структури даної продукції впродовж 2006 – 2010 рр. слід віднести:

Таблиця 4. Індекси абсолютних трансформацій у товарній структурі зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості (2006-2010 рр., із змінною базою порівняння, починаючи із 2006 р.)

	Лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною базою порівняння				Середній квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень із змінною базою порівняння			
	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Масла та жири тваринні, олії рослинні	0,33	0,40	0,64	0,25	0,83	1,07	1,96	0,60
Продукти харчові інші	0,09	0,07	0,11	0,13	0,21	0,18	0,35	0,41
Продукти молочні та морозиво	0,22	0,35	0,20	0,15	0,63	1,54	0,86	0,65
Напої	0,16	0,11	0,07	0,10	0,54	0,36	0,22	0,31
Продукція перероблення та консервування овочів та фруктів	0,35	0,59	0,14	0,16	1,21	2,32	0,31	0,45
Вироби тютюнові	1,05	0,49	0,63	0,41	2,82	1,30	1,94	1,22
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалі та крохмалепродукти	0,37	0,64	0,44	0,49	1,09	1,79	1,07	1,74
М'ясо, продукти м'ясні та продукція забою тварин	1,43	0,24	0,20	0,47	7,83	0,95	0,68	2,48
Продукція перероблення риби та продукти рибні	0,45	0,27	0,69	0,37	1,72	0,96	3,27	1,75
Корми готові для тварин	2,14	1,67	6,28	2,41	5,38	4,43	17,08	6,41

Примітка. Розраховано автором на основі даних Державної статистичної служби України [1 – 5].

зменшення частки виробів макаронних та цукру та збільшення частки продуктів харчових різних, н.в.і.г., що відбулося за рахунок суттєвого збільшення експорту яєць без шкарлупи та жовтків яєчних, свіжих чи консервованих; білка яєчного.

В цілому географічна структура експорту продуктів харчових інших характеризувалася малими структурними зрушеннями (див. табл. 4). Суттєві структурні зрушення відбулися у 2007 та 2009 рр. в експорті до Африки, Америки, Австралії та Океанії й країн ЄС; у 2008 р. – Африки, Австралії та Океанії й ЄС; у 2010 р. – Африки та ЄС; великі структурні зрушення мали місце у 2010 р. в експорті до Австралії та Океанії.

Продукти молочні та морозиво. Експорт даної продукції у 2010 р. представлений в основному молоком та продуктами молочними (99,06%), морозиво та харчовий лід склали лише 0,94%. Структура експорту молока та молочних продуктів на 75,65% сформована із сиру сичужного, плавленого та кисломолочного, 13,03% – продуктів молочних інших; 10,31% – молока та вершків сухих; 0,95% – масла з коров'ячого молока, масла топленого (тваринного жиру); 0,06% – молока обробленого рідкого та вершків. До основних змін у динаміці в структурі експорту продуктів молочних та морозива слід віднести значне зростання питомої ваги сиру сичужного, плавленого та кисломолочного, що відповідно призвело до зменшення частки інших видів молочних продуктів.

Суттєві трансформації у географічній структурі продуктів молочних та морозива спостерігалися в експорті до Америки, ЄС та СНД у 2007 р., Азії, Африки, Америки та ЄС у 2008 р., Європи, Азії, Африки, Америки, ЄС у 2009 р., Європи та Азії – у 2010 р.; великі трансформації: Австралії та Океанії – у 2009 р. та Африки, Америки й Австралії та Океанії у 2010 р. В цілому ж географічна структура експорту України продуктів молочних та морозива до усіх країн світу характеризувалася малими структурними зрушеннями (див. табл. 4).

Напої. На зовнішніх ринках вітчизняні виробники продукції даної групи у 2010 р. реалізовували напої алкогольні дистильовані (42,55%); пиво (21,4%); вина виноградні (13,66%); води мінеральні та напої безалкогольні (13,57%); спирт етиловий (4,41%); солод (4,08); вермути та вина подібні (0,3%); сидр і вина плодово-ягідні інші (0,03%). У структурі напоїв впродовж досліджуваного періоду збільшилася частка пива, вин виноградних, вод мінеральних та напоїв безалкогольних та відповідно зменшилася – напоїв алкогольних дистильованих, спирту етилового та сидру й вин плодово-ягідних.

Географічна структура експорту напоїв України до усіх країн світу характеризувалася малими зрушеннями (див. табл. 4). У розрізі регіонів світу та деяких інтеграційних угруповань спостерігалися суттєві структурні зрушення в експорті до Азії, Африки, ЄС та СНД у 2007 р., Азії, Австралії та Океанії і ЄС у 2008 р., Австралії та Океанії і ЄС у 2009 р. та ЄС у 2010 р. Великими структурними зрушеннями відзначився експорт напоїв до країн Африки у 2008 – 2010 рр.

Продукція перероблення та консервування овочів та фруктів. У 2010 р. експорт даної продукції на світовому ринку був представлений продуктами готовими, консервами фруктовими та овочевими (61,93%); соками фруктовими та овочевими (27,98%); продукцією перероблення та консервування картоплі (10,09%). Структурні трансформації у даній продукції пов'язані із збільшенням частки продуктів готових, консервів

фруктових та овочевих й відповідно зменшення – соків фруктових та овочевих і продукції перероблення та консервування картоплі.

У географічній структурі експорту України продукції перероблення та консервування овочів та фруктів до країн світу спостерігалися суттєві структурні зрушення у 2008 р. (див. табл. 4). У розрізі регіонів та окремих інтеграційних угруповань суттєві структурні зрушення відбулися у 2007 р. в експорті до Європи, Америки, ЄС та СНД, у 2008 р. – Європи, Азії, Африки, Америки та ЄС, у 2009 р. – Африки, Америки, Австралії й Океанії, у 2010 р. – Америки та ЄС. Великі структурні зрушення мали місце в експорті до Африки та Австралії й Океанії у 2010 р.

Вироби тютюнові. Експорт цієї продукції впродовж 2006 – 2010 рр. був представлений виробами тютюновими, питома вага яких у 2010 р. становила 99,81%, на відходи тютюну припадало лише 0,19%. У структурі експорту виробів тютюнових за досліджуваний період спостерігається збільшення частки готової продукції, тобто сигар, сигар з обрізаними кінцями, сигарил (сигар тонких), сигарет, цигарок з тютюну та його замінників (у 2010 р їх частка у виробі тютюнових становила 85,47%) та зменшення частки тютюну та замінників тютюну, тютюну гомогенізованого чи відтвореного, екстрактів та есенцій тютюну (14,53%).

Суттєві структурні зрушення в експорті України виробів тютюнових до країн світу спостерігалися у 2007 р. (див. табл. 4). В регіональному розрізі експорт України до Європи, Азії, ЄС та СНД у 2007 р., Європи, Азії та СНД у 2008 р., Європи, Азії, Америки, ЄС та СНД у 2009 р., Америки та СНД у 2010 р. характеризувався суттєвими структурними зрушеннями; а до Африки у 2007 р. та ЄС у 2008 й 2010 р. – великими структурними зрушеннями.

Продукція борошномельно-круп'яної промисловості крохмалів та крохмалепродуктів. У структурі експорту цієї продукції впродовж досліджуваного періоду спостерігається збільшення частки продукції борошномельно-круп'яної промисловості (у 2010 р. 69,66%), у тому числі зростання питомої ваги борошна з зернових та овочевих культур та зменшення висівок та відходів перероблення культур зернових інших й круп, гранул та продуктів з зернових культур аналогічних. Зменшується частка крохмалів та крохмалепродуктів (30,34% у 2010 р.), у структурі яких в свою чергу збільшується питома вага відходів виробництва крохмалів та відходів подібних, олії кукурудзяної та її фракції без зміни її хімічного складу та зменшується питома вага крохмалів та крохмалепродуктів: цукру і сиропів фруктових, н. в. і. г.

В цілому географічна структура експорту України продукції борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмалепродуктів характеризувалася малими зрушеннями (див. табл. 4). У 2007 р. відбувалися суттєві структурні зрушення в експорті до Європи, Азії, ЄС та СНД, у 2008 р. – Азії, Америки, ЄС та СНД, у 2009 та 2010 рр. – Європи, Азії, Африки, Америки, ЄС та СНД. У 2007 та 2008 рр. відбулися великі структурні зрушення в експорті даної продукції до Африки, а у 2008 – 2010 рр. – до Австралії й Океанії.

М'ясо, продукти м'ясні та продукція забою тварин. Впродовж досліджуваного періоду в структурі експорту України даної продукції суттєво збільшилася частка м'яса свійської птиці, кролів та диких тварин, свіже чи консервоване, пир'я та пуху (46,03% у 2010 р.) та зменшувалася частка м'яса, субпродуктів м'ясних, шкур

сирих, вовни немітої, жирів тваринних, відходів забою тварин нехарчових, крім м'яса свійської птиці (50,67% у 2010 р.) та продуктів м'ясних готових та напівфабрикатів м'ясних, питома вага яких у період із 2006 по 2010 рр. зменшилася із 13,31% до 3,3%.

Географічна структура експорту України м'яса, продуктів м'ясних та продукції забою тварин характеризувалася суттєвими структурними зрушеннями у 2007 та 2010 р. (див. табл. 4). У регіональному розрізі великі структурні зрушення відбулися в експорті до Африки у 2007 – 2010 рр., Європи, СНД у 2007 р., Австралії та Океанії у 2009 р., суттєві структурні зміни мали місце в експорті до Азії та ЄС у 2007р., Азії, Африки, СНД у 2008 р., Америки, ЄС, СНД у 2009 р., Європи, Америки, Австралії та Океанії і СНД у 2010 р.

Продукція перероблення риби та продукти рибні.

Даний вид продукції займає лише 0,9% в експорті України продукції харчової промисловості, його структуру формують: продукти рибні, приготовані іншим способом, консерви рибні, ікра та її замітники (76,32%), причому питома вага даної групи товарів збільшилася впродовж досліджуваного періоду; риба, філе рибне, м'ясо риби інше заморожені, печінка, ікра та молоки риби заморожені (17,52%); готові або консервовані ракоподібні, молюски, інші водяні безхребетні та водорості (4,56%); риба сушена, солена або у розсолі, риба копчена, борошно, порошок та гранули рибні харчові (1,11%), частка інших товарів менша 1%.

Експорт даної продукції до країн світу характеризувався суттєвими структурними зрушеннями у 2009 р. (див. табл. 4). Суттєві структурні зрушення також відбувалися в експорті до Азії, Америки та СНД у 2007 р., Азії у 2008 р., Азії, ЄС, СНД у 2009 р., Америки у 2010 р.. Великі структурні зрушення спостерігалися в експорті до ЄС у 2007 р., Америки та ЄС у 2008 р., Африки, Америки, Австралії та Океанії у 2008 р., Африки, ЄС, Австралії та Океанії у 2010 р.

Корми готові для тварин. У структурі експорту даної продукції збільшилася частка кормів готових для домашніх тварин (0,37% у 2006 р. та 20,58% у 2010 р.) та відповідно зменшилася частка кормів готових для сільськогосподарських тварин (99,63% у 2006 р. та 79,42% у 2010 р.). Географічна структура експорту даної продукції до країн світу характеризувалася суттєвими зрушеннями у 2007, 2008 та 2010 рр., а у 2009 р. – великими зрушеннями (див. табл. 4). Україна експортувала корми готові для тварин лише до Європи та Азії, цей експорт характеризувався суттєвими структурними зрушеннями, а до Європи у 2009 р. – великими структурними зрушеннями. У розрізі інтеграційних угруповань спостерігалися великі структурні зрушення впродовж досліджуваного періоду в експорті до країн ЄС та СНД, окрім експорту до СНД у 2008 р., котрий пов'язаний із суттєвими зрушеннями у структурі.

Отже, у період із 2006 по 2010 рр. у товарній структурі експорту України продукцією харчової промисловості відбулися суттєві зрушення, зумовлені збільшенням частки масел та жирів тваринних, олій рослинних і продуктів харчових інших та зменшенням частки напоїв, продуктів молочних та морозива й продукції перероблення та консервування овочів та фруктів, що свідчить про поглиблення ступеня не диверсифікованості товарної структури експорту. До позитивних структурних зрушень слід віднести збільшення питомих ваг готової продукції в експорті

продуктів молочних та морозива, напоїв, продукції перероблення та консервування овочів та фруктів, виробів тютюнових. Негативною тенденцією є суттєве зменшення готової продукції в експорті м'яса, продуктів м'ясних та продукції забою тварин. У географічній структурі експорту України продукції харчової промисловості відбулися малі структурні зрушення, пов'язані в основному із активізацією виходу вітчизняних товаровиробників на ринки Індії та Єгипту із маслами та жирами тваринними, оліями рослинними. Третина експорту харчових продуктів припадає на Російську Федерацію. Товарно-географічна структура експорту продукції харчової промисловості характеризувалася малими зрушеннями за винятком експорту продукції перероблення та консервування овочів та фруктів у 2008 р., виробів тютюнових у 2007 р., м'яса, продуктів м'ясних та продукції забою тварин у 2007 та 2010 рр., продукції перероблення риби та продуктів рибних у 2009 р., кормів готових для тварин упродовж всього досліджуваного періоду – в експорті яких спостерігалися суттєві зрушення. Саме за результатами проведеного структурно-динамічного аналізу експорту продукції харчової промисловості України доцільно ідентифікувати чинники, що зумовили виявлені нами зрушення у структурі експорту.

Список літератури

1. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень – грудень 2010 р. / Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень – грудень 2009 р. / Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень – грудень 2008 р. / Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень – грудень 2007 р. / Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень – грудень 2006 р. / Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Кинах А. Украинцы потребляют около 40% импортных продуктов питания. / А. Кинах – Режим доступу до документу: <http://www.ukragroconsult.com/ukragroconsult/novosti-temp/ukraincy-potrebyayut-okolo-40-importnyh-produktov-pitaniya-a.-kinah>
7. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення. – К.: НІСД, 2011. – 54 с.
8. Світ просить їжі. / Режим доступу до документу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/06/06/240949>.

РЕЗЮМЕ

Яремко Зоряна **Структурно-динамический анализ экспорта** **Украины продукции пищевой промышленности**

В статье проведён структурно-динамический анализ экспорта Украины продукции пищевой промышленности в 2006 - 2010 годах, на базе которого выявлены сдвиги в географической и товарной структурах экспорта и осуществлена их оценка.

RESUME

Yaremko Zoryana
Structural-dynamic analysis of Ukrainian food export
Structural-dynamic analysis of Ukrainian food export during 2006 - 2010 is conducted in the article. The changes in the commodity and geographical patterns of the Ukrainian food export are discovered and estimated.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Випуск 9
Частина 2
2011 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: analysis_tdeu@yahoo.com, mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 10.11.2011 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-11
Умовно-друк. арк. 50,82. Обл.-вид. арк. 66,23.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.