

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 3

**Тернопіль
2011**

Економічний аналіз
Випуск 9. Частина 3.
2011 рік

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

*Рекомендовано 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 3. – 385 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

Ianischevska Iryna The social role of banking business	9
Sjurkalo Bogdan The state financial monitoring improvement trends	13
Адамик Богдан Проблеми координації діяльності органів державного регулювання банківської сфери в Україні	19
Антипенко Євген, Кирилова Лариса, Щербел Джордж Інвестиційна привабливість як інструмент оцінки фінансово-економічної діяльності підприємства	23
Антипенко Євген, Шумікін Сергій, Стойчева Аліна Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств	27
Артюшок Вікторія Стратегічний аналіз в оцінці розвитку виробничого потенціалу підприємства	31
Арцукевич Катерина Современное состояние и перспективы развития угольной промышленности Украины и проблемы зависимости от энергетики	35
Бублик Мирослава, Коропецька Тетяна Екологічний податок як елемент державної стратегії екологічної політики України	40
Бурденюк Тарас SPACE-аналіз як метод формування стратегічних альтернатив підприємства	44
Власенко Валентин Методичні та прикладні аспекти оцінки стану організаційно-економічного механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України	50
Воєводзинська Олена Діагностика інноваційного макроклімату як основа ефективного управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств	58
Вознюк Таїса Якість продукції як економічна категорія та об'єкт управління	62
Галькевич Алла Концептуальні підходи до застосування оцінки за справедливою вартістю при придбанні та об'єднанні підприємств	67
Герасименко Тамара Питання сутності аналітичного процесу на підприємстві	75

Гордополова Наталія Організаційно-методичні аспекти обліку фінансових інвестицій за методом участі в капіталі	78
Горлачук Олексій Напрямки оптимізації витратно-цінового механізму підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва	81
Даньків Наталія Теоретичні основи функціонально-вартісного аналізу (ФВА) в ефективному використанні ресурсного потенціалу підприємства	85
Дейнека Марія, Алексанич Діана Аналіз стратегій розвитку підприємств кондитерської промисловості України	90
Десятнюк Оксана, Федун Ігор Відхід від сплати податків: сутність та соціально-економічні наслідки	94
Дехтяр Надія, Піскун Катерина Оцінка сучасного стану соціальної спрямованості зведеного бюджету України	100
Дутчак Ірина Особливості оподаткування та обліку операцій з товарними запасами в аптечних закладах	104
Єрмолаєва Любов Модель формування бренда туристичних послуг	108
Жовковська Тетяна Вплив аналізу на формування стратегічних планів суб'єктів господарювання	112
Заячківська Галина Критерії сегментування ринку міжнародних туристичних послуг	115
Зелінська Галина Задоволення регіональних потреб як невід'ємна складова ефективного освітнього менеджменту	119
Зуб Тетяна Аксиоматика ресурсовикористання у ринковій економіці і її реалізація на національних теренах	122
Іванова Людмила Бухгалтерський облік суб'єкта реального сектора економіки у процедурі мирової угоди	127
Іванова Тетяна Інформаційне забезпечення статистичного вивчення малого бізнесу	133

Караманиць Елена, Бандура Марина Ломбарды как альтернативная форма кредитования: отечественный и зарубежный опыт	137
Квасова Людмила, Філяк Артем Вдосконалення менеджменту якості проектних інститутів України	141
Кондрашова Тетяна, Охотніченко Оксана Застосування факторного аналізу собівартості продукції на підприємствах	144
Корпан Олена Методичні аспекти рейтингового оцінювання системи корпоративного управління підприємством	149
Котенко Олександр Формування ресурсної бази українських банків під впливом процесів міжнародного руху капіталу	153
Крещенко Оксана Впровадження категорійного менеджменту на підприємствах роздрібної торгівлі	156
Лаврів Лілія Система планування у діяльності організації	160
Лазаришина Інна, Шкарабан Степан Удосконалення методичних засад диференціального аналізу та аналізу чутливості прибутку для потреб ефективного управління	164
Литвин Зоряна Аналіз ефективності фінансових інвестицій	167
Максімова Марина Елементи системи контролінгу банківської діяльності	171
Малерик Марта Проблеми формування державного боргу України в умовах розвитку глобалізаційних процесів	178
Мараховська Тетяна Оперативний аналіз оборотних активів у національній економіці України	182
Мартинюк Василь, Корецький Богдан Оцінка впливу факторів середовища підприємства при управлінні асортиментом і параметрами продукції	185
Марущак Світлана Оцінка рівня економічної безпеки машинобудівних підприємств	190

Матвійчук Людмила Економічний аналіз використання туристичних ресурсів України	194
Мачуга Надія Аналіз умов ефективного функціонування системи якісних медичних послуг	198
Микитюк Петро Аналіз інноваційної діяльності на підприємствах будівельної галузі	202
Муренко Тетяна Діагностичне моделювання економічних показників фінансової звітності	206
Ніколайчук Микола Конкурентоспроможність людського капіталу в системі сучасних чинників розвитку економіки знань	211
Новіцька Ольга Сутність та соціально-економічне значення продовольчої безпеки	215
Ногіна Світлана, Албул Оксана Аналіз оцінки кредитоспроможності позичальника на основі комплексного підходу	219
Пащенко Олексій, Зінченко Андрій Необхідність державного регулювання фінансового забезпечення суднобудівних підприємств	223
Петрушевський Юрій, Попадюк Ольга Класифікація видів макроекономічного планування	228
Передерієва Світлана Критерії оцінки санаційного потенціалу підприємства-боржника	233
Позднякова Світлана, Шостак Олександра Систематизація компонентів процесу оцінки персоналу підприємства	237
Полунєєв Юрій Механізм підвищення конкурентоспроможності економіки України в посткризовий період	241
Попович Віта Міжнародні стандарти фінансової звітності: необхідність запровадження	245
Постніков Володимир Перспективні напрямки взаємодії органів державного управління з бізнесом у питаннях регулювання якості життя	247
Приходько Наталія, Руденко Раїса Зміни у міжбюджетних відносинах у зв'язку з появою нового Бюджетного кодексу	251

Радова Наталія Аналіз і динаміка процесів злиття і поглинання в банківській системі	255
Ребрик Юлія Рання діагностика кризи ліквідності банку на основі розрахунку композиційного індикатора	258
Роздобудько Валерій Аналіз процедур оцінки аудиторського ризику	263
Роскладка Андрій Впровадження циклу DMAIC в управління процесом наукової діяльності	266
Рубан Андрій, Гончар Любов Аналіз оподаткування операцій купівлі-продажу автомобілів з пробігом	269
Сідельникова Лариса Особливості застосування економетричних моделей у прогнозуванні податкових надходжень до бюджету	272
Сімченко Наталія, Бойко Кирило Підходи до формування інноваційно-орієнтованої маркетингової політики організації	278
Скаска Олег Сучасні проблеми ефективного управління державними фінансами	281
Скрипник Наталія Конкурентоспроможність національної економіки: генеза та пріоритетні напрями дослідження	284
Тимош Ігор Обґрунтування господарських рішень у системі реальних інвестицій	289
Фатюха Вікторія, Оката Людмила, Оката Лілія Аналіз факторів, що спричинили виникнення кризи банківської системи України	293
Титенко Лариса Загальнотеоретичні підходи до методики аналізу виробничих запасів на підприємствах фармацевтичної промисловості	297
Ткаченко Костянтин Організаційні та економічні аспекти підготовки фахівців	301
Удовенко Валерій Економіко-математичне моделювання психотипів людей	304
Фаріон Антоніна Напрями модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі України	309

Фаріон Іван Особливості процесу інтеграції національної облікової системи до міжнародних стандартів	316
Фролова Тетяна Розвиток інфраструктури глобального інвестування	319
Хохлов Володимир Модель експлораторного факторного аналізу прогнозу надходжень депозитів за різними секторами економіки	328
Черкасова Світлана Передумови забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств у межах формування механізму зміцнення їх економічної безпеки	335
Шелест Олена Оцінка рівня розвитку ключових компетенцій авіатранспортних підприємств у сфері інвестиційної діяльності	339
Шляга Ольга Тенденції розвитку та сфери застосування економічного аналізу в сучасних умовах	344
Шушпанов Дмитро Оплата праці та мотивація працівників в Україні: сучасний стан та напрямки вдосконалення	347
Юшкевич Олена Економіко-екологічний аналіз розвитку сільськогосподарських підприємств України	351
Яришко Олена, Ткаченко Єлизавета, Домбровська Віталіна Аналіз підходів до управління структурою капіталу	356
Яришко Олена, Ткаченко Єлизавета, Кукушкіна Марина Управління фінансовими ризиками на підприємствах	361
Яришко Олена, Ткаченко Єлизавета, Плавшуда Тетяна Оцінка фінансової стійкості акціонерного товариства	366
Яришко Олена, Ткаченко Єлизавета, Березін Владислав Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємства	371
Лучка Андрій Теоретико-методологічні основи оцінювання фінансової та бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування	375
Ярощук Олексій Оцінка загрози фінансової кризи на підприємстві	382

THE SOCIAL ROLE OF BANKING BUSINESS

The paper highlights the concept of CSR both in general and in the context of banking business, positive and negative aspects of this approach for companies, consumers and the state. Current situation and problems of CSR in the banking sphere in Ukraine are shown.

Keywords: corporate social responsibility, banking business, "green banking", intangible and financial expediency.

"There are two reasons why companies should consider the factor of social responsibility in their decision-making. First, for society to perceive it as a responsible corporate citizen, and second, to prevent getting a bad name among consumers and negative media publications depicting examples of irresponsible corporate behavior ... I wholeheartedly hope that Ukrainian companies will consider social responsibility as an important factor in the decision making process."

– Philip Kotler

Introduction: Social responsibility among businesses is a key factor in qualitative development. The urgency of this issue for effective economic functioning on both national and global scales has been long recognized by the international community. The recent global financial crisis has once again underlined the importance of taking into account the impact of companies' activity on society, population and environment, as well as how destructive the outcomes of modern capitalism with its boundless desire for profit maximization, competition, and the promotion of "consumer consciousness" have become.

Contemporary economists and researchers such as O. Malinowska, O. Zelenko, T. Kalinesku, I. Budkin, E. Budkina, B. Vorobei, A. Reshetniak, Z. Karasiyova, F. Kottler, and I. Harper have examined the question of corporate social responsibility (CSR) both generally and in the banking sphere. All agree on the need for change in these aspects of banking business.

Current research is aimed to show the importance of the CSR approach in the business sphere, its place in the range of aspects characterizing banking business, and the benefits that both society and banks get from such type of activity.

Material interpretation: The recognition that economic processes must be brought into the closer correlation with morality and public prurient dates back to 1759, when Adam Smith in his Theory of Moral Sentiments, which, incidentally, has preceded his famous fundamental work The Wealth of Nations (1776), recognized that the moral quality of the outcome of economic processes is governed by the moral quality of the agents, including civil authorities. In short, businesses must bear the same societal responsibilities as individuals.

Today the best-known companies in the world consider social responsibility an integral element of corporate ethics, in strategic plans for development, and in the implementation of new projects. In recent years, the number of large scandals among leading corporations has provided the impetus for this practice, consequently top managers have had to think about measures to improve the images and reputations of corporations.

One out of nine dollars currently invested in corporate

management are spent on social responsibility, leading business schools now include courses on social responsibility in their curricula, and the demand for specialists in this area keeps growing. An increasing popularity of research related to sustainable development in different directions by young scientists and students in universities has been observed as well, encouraged both by governments and in academia. The implementation of environmentally sound technologies in various sectors of the economy is held within "Sustainable Development Programmes." These stem from the simple fact that banks are extremely important social institutions. Not only does the state economic welfare depend greatly on their activities, but the welfare of individual persons does as well. Therefore, it is highly necessary for them to be consciously engaged into socially responsible business.

"Change is good on the financial side. The change that's more important is on the cultural side," - Robert Diamond, chief executive of Barclays PLC, at the Clinton Global Initiative philanthropy meeting (2010).

Churches have also expressed concern about the danger of separating material and production areas from moral laws and postulates. At the symposium entitled "Ethical Aspects of Banking Activity and the Social Role of Banks: The Experience of Russia and Italy" held in Russia during October of the previous year, Abbot Philip (Riabykh) reflected that "For us it is obviously a simple truth that financial institutions now have a direct attitude to the life of every person. Banks manage the capital of billions of people, promote job creation, industrial development, natural resources reclamation; they affect politics and the media. In our mortal life it is impossible to create something based only on high ideals, without financial support. Today we encounter an ambitious goal: to try to find a new synthesis between the economic, finance spheres and morality"[1].

The notion of CSR remains unclearly defined. The definition given in the Green Paper EC "Promoting a European Framework for CSR" seems quite clear: "Corporate social responsibility (CSR) is a concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with stakeholders (groups affected) on a voluntary basis" [2]. The paper outlines the following points as well:

CSR covers both social and environmental issues. It is a business contribution to sustainable development achievements, which involves balancing the economic, social and environmental objectives of society, integrating them into mutually advantageous regulations and approaches.

CSR is not and should not be separated from the company's business strategy. It is not an add-on or addition to the business but the way to improve performance

efficiency in both short- and long-term periods.

Social responsibility is voluntary.

For CSR implementation, it is rather important how the companies interact with internal and external exposure groups (employees, customers, communities, public organizations, government agencies etc.). [2]

Another theorist, O. Malinowska, would reduce the CSR system to the system of relations in different planes: (1) the first plane, or internal relations (endogenous); (2) the second plane, or external relations with other entities within society (exogenous). Endogenous relations can include the creation of a harmonic environment between employees, their families, business partners and others. Exogenous relations then involve the cooperation of companies with local communities and with society in general with the goal of improving the quality of life. [3]

The following criteria have been adapted by world scientific circles to identify a separate organization as a socially responsible [4]:

- production and sale of quality products;
- conscientious tax payment, compliance with the international, national and regional legislation;
- implementation of corporate programs, raising staff's professional level;
- implementation of corporate programs to protect and improve employees' health;
- implementation of corporate programs of staff 's moral encouragement;
- implementation of charity and sponsorship projects, environmental protection;
- participation in the process of forming a positive public opinion about the business.

Based on these criteria with some specific divergences, there have been a number of indexes constructed that define CSR levels within companies.

Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI)

The Dow Jones Sustainability Indexes were launched in 1999 as the first global sustainability benchmarks. This DJSI tracks stock performances of the world's leading companies in terms of economic, environmental and social criteria. The indexes serve as benchmarks for investors who integrate sustainability considerations into their portfolios, and provide an effective engagement platform for companies who want to adopt sustainable best practices [5].

FTSE4Good Index Series

The FTSE4Good Index Series has been designed to objectively measure the performance of companies that meet globally recognized corporate responsibility standards. Transparent management criteria make the FTSE4Good a valuable tool for consultants, asset owners, fund managers, investment banks, stock exchanges, and brokers when assessing or creating responsible investment products [6].

Corporate Responsibility Index (CRI)

CRI is a leading business management and benchmarking tool for participating United Kingdom, Australian and New Zealand companies that enables companies to effectively measure, monitor, report and improve their impacts on society and the environment [7].

Beyond the development of measurements and tools, other factors are strengthening the drive towards corporate social responsibility [2]:

- new concerns and expectations from citizens, consumers, public authorities and investors in the context of globalization and large scale industrial change;
- social criteria are increasingly influencing the investment decisions of individuals and institutions both as consumers and as investors;

- increased concern about the damage caused by economic activity to the environment;
- transparency of business activities brought about by the media and modern information and communication technologies.

Although this may contradict to classical economic principles, banks are socially responsible like any other economic entity. There are many interpretations of the nature of banks, indicating the multidimensionality of their activities. Most scientists agree with the definition of a bank as a financial institution, operating in the exchange sphere, maintaining core functions and performing specific operations for profit. However, according to Professor O. Lavrushyn [8, p. 285] it all depends on which side of a bank's performance is observed at the moment. Currently, commercial banks are transforming into civilized global markets that appear to have big high-tech centers of financial information accounting and processing while financing various economic sectors and perspective forms of society's livelihood. This indicates that banks exist to fulfill a social role, making it incorrect to consider them as ordinary commercial enterprises that are created only for profit [9]. Therefore, it is important to consider the social aspect of banking, which is already quite popular abroad, but still not covered enough in the national scientific research.

Today it's scarcely possible to view the main tendencies of banking business without taking into account social activity. The research allows us to identify a few of the most important aspects of banking, which have become points of discussion among Ukrainian economists (Figure 1).

Domestic scientists have focused on only one element of social responsibility, the ethical principles of bank workers [10], including the availability of the code of conduct, which states that the primary duty of each employee is determined by the understanding of any bank's social value and the implementation of this ideology in practice. It includes the awareness of mission and goals of the bank, compliance with corporate dress code, clients' communicational ethics, and a plan for the resolution of interpersonal conflicts. The main feature of these codes is the focus on human values and the understanding of social responsibility within business, which should earn profits while considering certain ethical principles.

Many contemporary economists affirm that the social aspect of bank management target plants are associated with the necessity of fully meeting the needs of customers in the set and quality of enquiry services, the speed of operations performance, and the maintenance of culture. As a result, Internet banking, a form of "green banking," has become increasing popular both in Ukraine and worldwide. Green banking includes any form of banking that benefits the environment. Such banking can benefit the environment either by reducing the carbon footprint of consumers or banks, especially in terms of reducing paper usage. Both bank and consumers can conserve paper and thus positively impact the environment. Other examples of green banking on the consumer side include [11]:

- Green Checking: converting checking accounts to online banking;
 - Green Money Market Accounts: converting savings accounts to online banking;
 - Green Loans: better rates for energy-efficiency projects;
 - Green Mortgages: better rates for energy-efficient houses;
 - Online Bill Payment;
 - Mobile banking;
 - Remote deposit (RDC).
-

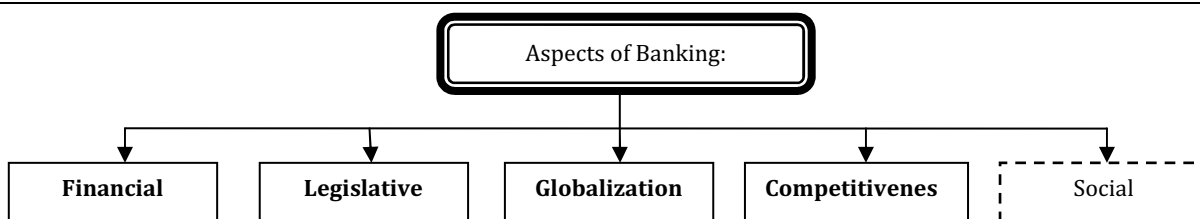


Figure 1. Aspects of Banking Examined in Ukraine

Information about these types of services and about banks that provide them can be found in the Green Bank Report which helps further the cause of green banking in the United Kingdom, the United States, and across the rest of the world [11].

A rapidly rising number of financial institutions of all around the world are seeking the opportunity to be called "green banks" that implement environmental ideas in their activities. They offer specialized loans for the purchase of "hybrid" cars that use alternative fuel, finance environmentally friendly houses construction, and support private environmental projects. In Ukraine, the Piraeus Bank Group stands out as a representative of green banking. One of the ways the Group practices its commitment to social responsibility is by promoting environmental protection with financial incentives that benefit parties who improve the energy performance in houses constructed before 1989. Piraeus Bank offers loans with competitive rates for buying household appliances of low power consumption, or adopting green ways of displacement [12]. Financial market entities have noted that projects related to environmental protection increase the public trust of banks.

Also important is the social role of banks based on their social tasks as commercial structures, such as the promotion new goods creation, and the providing of conditions for people to ensure their material needs. By drawing on deposits, banks thus protect public funds against inflation. At the same time, placing branches in areas where there is a lack of free-funds banks increases public benefits. Through retail crediting, banks actually create a new type of economic relations, and contribute to the quality of people's life improvement. Simultaneously they accustom the nation to responsible financial behavior as a good credit history and the careful and conscientious examination of every loan are essential conditions of getting a loan. However, in some societies it remains very difficult or sometimes even impossible for poor and vulnerable individual groups to improve their current situation through obtaining loans. Therefore, Ian Harper in his article "What Are the Social Responsibilities of Banks" emphasizes that this situation confirms the social irresponsibility of banks before the communities in which they operate. Here one can argue that in order to perform effectively banks ought to follow strict credit policies.

Islamic banks in which Sharia specialists work along with bankers provide one such example of combined morality and efficiency. Islam presupposes that all the wealth in the world belongs to Allah, who simply offers it to humankind for temporary use. A person can use such wealth, but they do not have the right to profit from it. Muslims that deposit their money in a bank are offered the option of opening either current or an investment accounts, as no such notion of pure deposits here. Islamic finance bans interest, which is seen as a form of gambling, and risks are shared between the bank and depositor so there is an incentive for institutions to ensure any deal is sound. Muslims have found a clear solution to this contradiction. If a customer deposits money on a current account they can only earn interest equal to the state-established rate of

inflation. This applies also for loans, including mortgages [13].

Islamic financial institutions have emerged relatively unscathed from the crisis because each transaction must be backed by real assets rather than derivatives or subprime mortgages that have caused the current worldwide turmoil. In fact, the global Islamic finance industry is experiencing an average growth of 15-20% annually [14].

An exploration of the Internet sites of a number of Ukrainian banks shows a slow but positive trend as banking moves in the direction of heightened social responsibility. However, there one peculiarity stands out: this trend has been observed mostly in the activity of banks with foreign capital.

In this manner, the parent company of Raiffeisen Bank Aval, Raiffeisen Bank International AG, has instituted its standards of socially responsible business in all subsidiaries. The charity activities of this bank go toward the support of institutions that provide care for orphans and children from troubled families. In addition, the bank actively promotes projects aimed at developing Ukrainian culture and spirituality. The program of orphan children socialization of PINbank is another good example. It presupposes not only the provision of additional knowledge to children in boarding schools but also skills of self-service and the idea of being an equal member within the community.

Although, national banks are not completely socially passive, their social responsibility comes down more to individual charity activities and participation in projects of social payments to the unemployed and pensioners. This fact addresses the lack of strategic approaches. On principle, Ukrainian banks do not publish the results of their social activities, and some do not even stress the social responsibility of their business. According to Z. Karasiowa and A. Reshetniak this leads to a significant reduction of their rating in the eyes of consumers. [15]

Social responsibility is certainly beneficial for both the business and society. The advantages of such approach from the credit sector include:

- Trust renewal
 - In today's post-crisis period performing socially responsible business helps greatly to renew the public trust in the national banking system.
- Cooperation improvement
 - The basic method of CSR is partnership programmes, which can lead to better cooperation among banks, governments, and businesses.
- Personnel qualification increase
 - These methods will work to improve corporate culture in general through staff training and development, the enhancement of ethical principles among employees, and increasing the awareness of the roles and importance of employees to the bank in question.
- Cheaper funding access

International financial institutions, including the International Finance Corporation and the European Bank for Reconstruction and Development, pay much attention to issues related to CSR. Performing responsible business

enhances the opportunity of banks to establish effective partnerships and obtain relatively cheap credit resources especially from international financial institutions [16].

– Capitalization increase

Implementing CSR strategies increases the attractiveness of financial institutions to investors especially before or during the process of entry into international financial markets (IPO) [16].

The benefits of maintaining principles of social responsibility to society are [4]:

– greater transparency in banking business;

– opportunity to provide targeted emergency assistance to citizens who need it;

– improvement and development of people's social protection;

– possibility of investments attraction in certain public areas;

– possibility of community initiatives and innovative projects support, development of social and creative activity of the population, conservation and use of "intellectual resources" to the needs of the country and region.

While the intangible benefits of CSR shine clearly, the question of financial expediency is perhaps the most controversial. A comparison of the most popular indexes (MSCI World Index, Dow Jones Sustainability Index, FTSE4Good Index) shows that socially responsible activity does not bring any special financial dividends. Daniel Franklin has made considerable effort to justify the financial attractiveness of socially responsible activity within business. In particular, he refers to the generalized results of 167 studies which confirm the existence of a positive correlation between financial indicators and the volume of its socially responsible activity. However, this correlation is quite weak. But on the other hand, one might note the absence of negative correlation [17].

Conclusion: Modern banking experiences no shortage in the range of services, marketing developments, and advertisement and technical support, which successfully goes hand-in-hand with time. However, the social side of banking business still lacks proper attention, though it is not less important than other aspects.

Considering any phenomenon without taking into account all of its aspects leads to false conclusions, the making of false recommendations, and the general idea of this phenomenon becoming misinterpreted. Consequently, this then leads to errors and losses. Therefore, in the near future social responsibility should become an integral part of the national banking business in Ukraine. Such a policy will increase the standard of life for Ukrainians, Promote general financial competence, and provide for the establishment of trusting relationships between banks and the public. Moreover, recently Ukraine has accomplished a full membership in the World Trade Organization. Therefore, the yield of domestic banks into world markets, cooperation with foreign investors and constantly increasing competition now require Ukrainian financial institutions to follow generally accepted standards of social responsibility, transparency, and willingness to report before the community.

References

1. Симпозиум «Етичеськє аспєкты банкєвєкє дєятєльнєстє и социальнєя рєлє бєнкоєв: опьт Рєссєи и Итєли» [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: <http://www.guildfin.org/news/11oct.php>.
2. Green Paper EC "Promoting a European Framework for CSR" [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: [\[lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf\]\(http://lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf\).](http://eur-</div><div data-bbox=)

3. Малєновськє О. Я. Социальнєя вєдповєдальнєстє бєзнєсу в Укрєїнє: єтєпє стєновлєннєя [Елєктроннєй рєсурс] / О. Я. Малєновськє. – Рєжим дєстуну: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/pvnltsu/18_6/200_Malinowska_18_6.pdf.
4. За социальнє-вєдповєдальнєй бєзнєсє замєвтє словє [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: <http://gurt.org.ua/articles/1953/>.
5. Dow Jones Sustainability Indexes [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: http://www.sustainability-index.com/07_html/indexes/djsi.html.
6. FTSE4Good Index Series [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: http://www.ftse.com/Indices/FTSE4Good_Index_Series/index.jsp.
7. Corporate Responsibility Index [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: <http://www.corporate-responsibility.com.au/>.
8. Дєнєги. Крєдит. Банкє: учєбнєк / Под рєд. О.И. Лєврєшєнє. – М.: Финєнсє стєтєстєкє, 2001. – 448 с.
9. Єгорєчєвє С. Б. Социальнєя рєлє та социальнєя вєдповєдальнєстє бєнкоєв [Елєктроннєй рєсурс] / С. Б. Єгорєчєвє. – Рєжим дєстуну: <http://www.dspspace.uabs.edu.ua/handle/123456789/557>.
10. Кєсовє Е. В. Етєчнє та моральнє-цєннєснє аспєкты бєнкоєвськєй дєяльнєстє [Елєктроннєй рєсурс] / Е. В. Кєсовє, Л. А. Нєкєфєровє. – Рєжим дєстуну: http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2009/Philosophia/42573.doc.html.
11. Green Bank Report [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: <http://greenbankreport.com>.
12. Official web-site of Piraeus Bank [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: http://www.piraeusbank.ua/ua/corporate_responsibility.html.
13. Huseinova A. Banking on conscience / A. Huseinova // Kyiv Weakly. – 2008. – №12.
14. Official web-site of Central bank of Malaysia [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: http://www.bnm.gov.my/microsites/financial/0204_ib_takaful.html.
15. Карєсьєвє З. М. Социальнєя вєдповєдальнєстє бєзнєсу в бєнкоєвськєй сфєрє Укрєїнє та тєндєнцєй її рєзвєткє [Елєктроннєй рєсурс] / З. М. Карєсьєвє, А. А. Рєшєтнєяк. – Рєжим дєстуну: <http://khibs.edu.ua/2%289%292010/R1/7.PDF>.
16. Социальнєя вєдповєдальнєстє бєзнєсу. Укрєїнськє рєалєй та пєрспєктивє: Информєцєйно-анєлєтєчнєй мєтєрєял - <http://svb.org.ua>.
17. Прєхєдькє О. Социальнєя вєдповєдальнєстє бєзнєсу, абє Як рєбєтє нє суспєльствє прєячє нє имєдж / Оксєнє Прєхєдькє // Дзєркєлє тєжнєя. - №9, 2008 словє [Елєктроннєй рєсурс]. – Рєжим дєстуну: <http://dt.ua/articles/53015>.

РЕЗЮМЕ

Янішевська Ірина

Соціальна роль банківського бізнесу

У статті висвітлено поняття соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) загалом та в контексті банківської справи, позитивні і негативні моменти такого підходу для компаній, споживачів, держави. Розглянуто сучасний стан та проблеми розвитку СВБ для банків в Україні.

РЕЗЮМЕ

Янишевская Ирина

Социальная роль банковского бизнеса

В статье освящается понятие корпоративной социальной ответственности (КСО) в целом и в контексте банковского дела, положительные и отрицательные моменты такого подхода для компаний, потребителей, государства. Рассматривается современное положение и проблемы развития КСО для банков в Украине.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

THE STATE FINANCIAL MONITORING IMPROVEMENT TRENDS

The quality of functioning of the existing system of the state financial monitoring is examined, the major drawbacks as to its functioning are specifically mentioned, a scientific approach to the mechanism of the financial monitoring in the context of the risk-oriented concept of the existing system is suggested.

Keywords: monitoring entities, counteraction to legalization of proceeds from crime (money laundering), financial monitoring, prevention of the terrorist financing.

For each country the question of illegally obtained incomes' legalization is a matter of the national security. According to the national legislation, money laundering is not only considered as a criminal act, but also as a systematic risk to both financial markets and the corporate sector as a whole.

The fact of such legalization is a complex phenomenon in the negative profit (loss) of the financial system.

The thing is that, besides the actual increase in the economically unproductive monetary base, the risk of these funds transfer through the bank system (or other area of financial relations) significantly increases and aims to these costs further growth, and simultaneously and in proportion to this process the level of social responsibility is reduced.

Such a difficult task of illegal money detecting is being directed not only to law enforcement agencies, but also to financial institutions.

Scientific papers of O. M. Bandurko, A. M. Berezhnoi, S. A. Boutkevitch, S. O. Dmitrov, I. I. D'yakonova, A. V. Yezhov, V. A. Zhuravel, V. S. Zelenetsky, O. V. Kravchenko, I. P. Prykhodko, V. V. Kovalenko, I. V. Kolomiets, V. L. Krotiuk, V. A. Nekrasov, V. A. Timoshenko, D. A. Fire and others' are devoted to varied issues of the financial monitoring of Ukraine. However, nowadays the state financial monitoring is not considered by scholars from a position of a system analysis, and on the other hand, the state financial monitoring represents in itself not only a complex phenomenon, but consists also with a set of the state bodies of supervision. Another issue is the formalization of methods for classifying objects according to the supervision needed. The object, principles and functions of the entities of state financial monitoring are still remaining insufficiently examined. Also, the analysis of the existing system of financial monitoring efficiency requires a separate study.

The purpose of the article is to analyze the existing system of financial monitoring and to elaborate the ways of its improvement.

Taking into account the main drawbacks of the current anti-money laundering system in Ukraine, it could be highlighted that the basic drawback for building an effective system of the regulatory policy is the absence of an effective financial and economic mechanism of the national counterwork in the sphere of proceeds from crime legalization. The current system of anti-money legalization is not indefectible from the standpoint of a single financial supervisor existence, which determines the legality of transactions that fell under the financial monitoring.

The lack of a single and affordable methodology for

monitoring financial transactions is one of the main reasons for the existence of a large number of operations with signs of uncertainty. Thus, subjective evaluation of an official entity of the financial monitoring in current practice is a defining moment in associating operations with internal financial monitoring. This approach complicates the work of the financial supervisor.

The only solution to these problems is to create a mechanism for the state system of counteraction to legalization of illegal proceeds.

The mechanism of the state system of counteraction to illegal proceeds legalization, as a part of regulatory policy, should include such items as regulatory and legal framework, organizational and informational support, administrative tools, financial and economic tools and methods of counterwork.

Such a mechanism is shown schematically in Figure 1.

Nowadays, the most effective tool against the legalization of illegal proceeds is to introduce the financial monitoring. The financial monitoring is an activity of identifying transactions that are subjects of mandatory controls, and other transactions with monetary funds or other property related to the legalization (laundering) of proceeds from crime.

Considering the above mentioned, the financial monitoring of counterwork with legalization (laundering) of proceeds from crime is considered as a subject of control, as part of the internal control system, organized under the laws of Ukraine.

By the moment, terms of the internal financial monitoring in Ukraine are based on the following regulations:

1. The law of Ukraine "On prevention of legalization (laundering) of proceeds from crime" from May 21, 2010;
2. The law of Ukraine "On Banks and Banking Activity" from December 7, 2000, and with amends from February 6, 2003 and May 22, 2003;
3. The law of Ukraine "On Financial Services and State Regulation of Financial Markets" from July 12, 2001, with amends from February 6, 2003;
4. The Forty Recommendations of the Financial Action Task Force (FATF), put into the effect jointly by the CMU and NBU in August 28, 2001, №1124;
5. "Regulations on the implementation of financial monitoring by banks", approved by the NBU Board on May 14, 2003, № 189;
6. Other legal acts.

The basic principle of rules and programs of financial monitoring development and implementation is to ensure

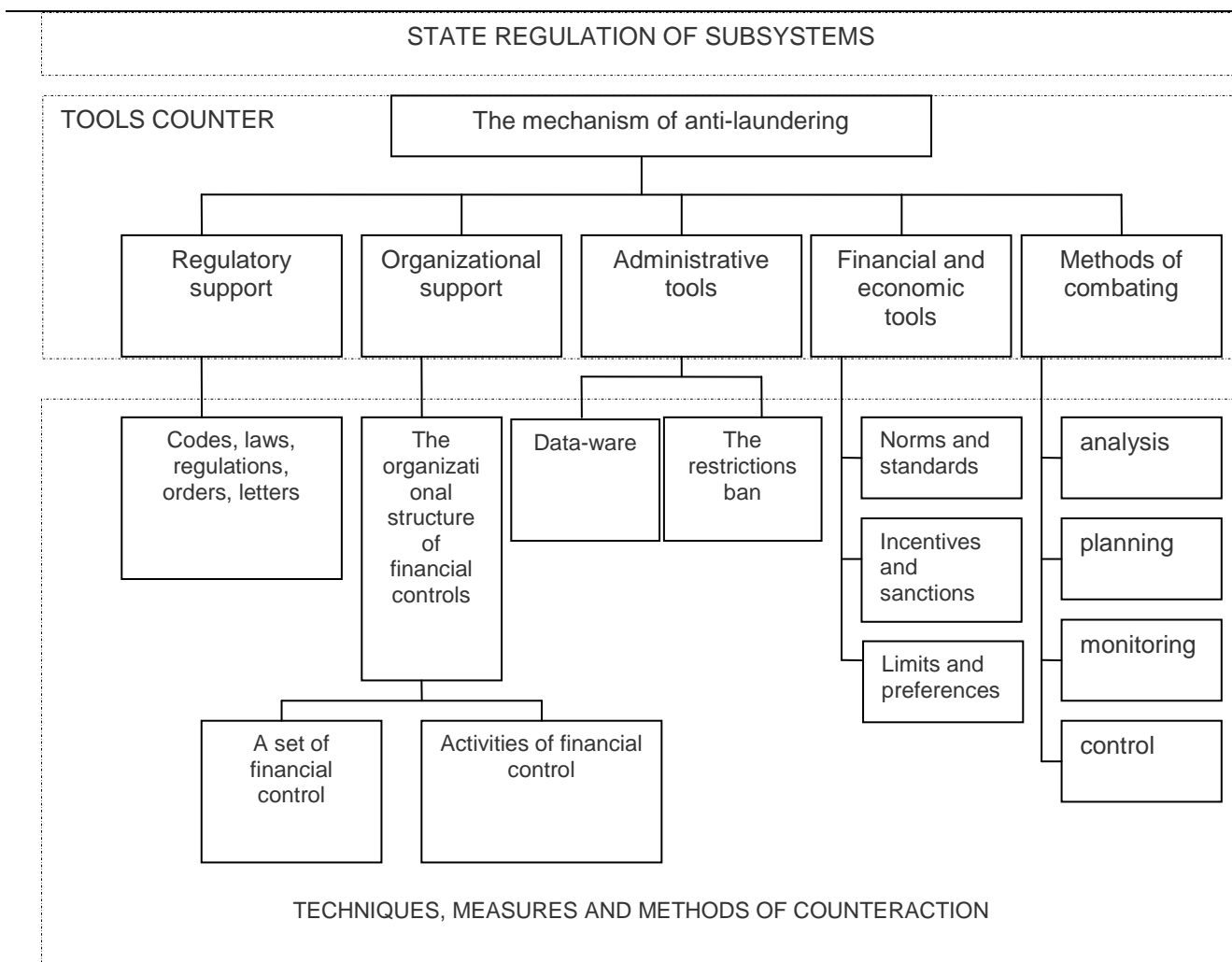


Fig. 1. The scheme of the state system of countering money laundering

the participation of employees of the subject of control (within the limits of their competence) in the detection of financial transactions that may be related to legalization (laundering) of proceeds from crime or terrorist financing.

The rules should be designed to meet the following needs:

- confidentiality of information according to the Law of Ukraine "On information" about customers and their operations, and other information that is a trade secret;
- preventing the involvement of bank employees to the legalization (laundering) of proceeds from crime.

Customers' research and identification during the operations under the legislation of Ukraine and the rules of international practice are the keys to an effective financial monitoring.

According to the decree of the President of Ukraine "About measures on development of the system of combat against legalization (laundering) of proceeds from crime and terrorist financing" from July 22, 2003, № 740/2003, in the organizational structure (interagency working group) of methods and tendencies' research in the field of money from crime laundering, representatives from the State Department for Financial Monitoring, State Tax Administration of Ukraine, Ministry of Internal Affairs of Ukraine, State Commission for Regulation of Financial Services of Ukraine, State Commission on Securities and Stock Market, Security Service of Ukraine, Ministry of Justice of Ukraine, Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, Ministry of Economy and European Integration of Ukraine, State Customs Service of Ukraine, the Cabinet of Ministers of

Ukraine, Ukraine's presidential administration should be included, involving representatives of the National Bank of Ukraine, the Prosecutor General of Ukraine, financial experts, - in order to analyze the effectiveness of measures taken for prevention and counteraction of legalization (laundering) of proceeds from crime.

Also, according to the Law of Ukraine "On prevention of legalization (laundering) of proceeds of crime", financial monitoring system consists of two levels - primary and state ones. Thus, the state control has considerable potential in combating money income, considering the number and responsibilities of financial monitoring entities. However, the complexity and the depth of cautions to an effective application of the national anti-money laundering lays in the absence of a single national risk assessment methodology for legalization, and the lack of a single database of customers' reputation.

It means that informational support has a weak disposition for the classification and identification of operations and objects of financial monitoring. To build an effective system of combating money laundering, it is necessary to implement a centralized system of objects of risk level evaluation control. This system has to be primarily built on the basis of such criteria as the type of a customer, its location (country of registration), activity (goods and services) generated by the financial flow, taking into account the horizon of time-weighted return of activity and general terms of business. These criteria are difficult to keep for all customers from a position of the subject control. Therefore, the obvious need is to use the levels of risk in terms of which

these criteria should be calculated. The division into three risk levels is sufficiently representative: maximum risk, likely risk, poor risk. When it comes to the maximum risk, there appears a high probability of identifying a transaction as the subject of financial monitoring. And that is why it is important to pay attention to the subject of uncertainty of transactions and calculate rates according to the above criteria. A probable risk indicates the possibility of suspicious transactions, and depraves the client's reputation. Criteria calculation must also be carried out during the monitoring period to determine the economic content of the operation and its purpose, to maintain the data of the operation – the reputation of the subject of control. However, it is necessary to take into account that a coincidence with the specified level of risk may indicate an imperfect work of the company's management, and not only on its questionable intentions. Poor risk shows high rates of return of the object of control compared to the industry, or it indicates the appearance of some extraordinary operations for the company. The calculation of criteria should not be provided constantly, but the regular occurrence of these transactions may increase the risk of the object of control. All other customers must have an impeccable reputation.

Also, the system of indicators for identifying suspicious transactions is raw. There are only specified marginal operations that are subjects to financial monitoring, and it is mentioned about internal monitoring that the operation should have signs of uncertainty in the presence of "motivated suspicion". That is why, clear criteria for assigning operations to the internal monitoring are actually missing. That, in turn, is directly related to the mechanism of the national anti-laundering proceeds from crime. The legislation clearly outlines only the signs of uncertainty of transactions, but there are no well-defined criteria or indicators of a clear classification of such transactions for monitoring.

We suggest using a system of indicators for initial monitoring subjects. This system of indicators will not only confidence in attributing specific operation to the monitoring system, but also it will facilitate the work of a specialized body of financial control, shorten periods of operations' processing, and create opportunities for pre-automated processing of transactions for the purpose of financial monitoring.

According to the indicators suggested, the following ratios could be elaborated:

- the amount of a transaction to the daily amount of proceeds from the sale;
- the transaction amount share in the annual income from sales;
- the amount of monthly income to the transaction amount;
- a transaction amount to the daily (monthly) cash flow;
- a transaction amount to the cost of products manufactured per month.

Such correlations are neither a commercial nor banking secrets and can be used by entities of initial financial monitoring without limitations.

At the level of monitoring by initial subjects, using a single information database, which displays the reputation of contractors, will allow on-line risk track, and using the above mentioned criteria will make it possible to determine the doubtfulness of an operation in the form of a formula. This approach will get rid of subjective evaluations, and combat money laundering at a new level with the use of quantitative indicators.

Administrative tools, according to the established law on

the prevention of legalization, are effective ones for revitalizing the financial monitoring entities. The peculiarity of this element of the mechanism of the national system of counteraction is that inaction in combating money laundering is considered as the act which causes the suspension or dissolution of the entity of initial financial monitoring.

The next components of the mechanism of the national system of counteraction with legalization of illegal proceeds are financial and economic instruments. These instruments include rules and regulations, incentives and sanctions, limits and preferences. The criteria for classifying transactions as subjects of mandatory and internal financial monitoring are specified in the legislation as norms. To the present moment the following standards are set: the equivalent of 150,000 UAH for normal operations, and 13 000 UAH for transactions that pass through the gambling establishments and casinos.

It could be concluded that the range of standards is somewhat narrowed. According to the law, the penalties are imposed in the form of administrative fines on officials for inaction in the field of prevention of legalization of proceeds from crime. Currently, the minimum fine equals to 100 tax-free income parts of a citizen. Incentives in this area are not provided at the moment. Limits - restrictions are applied to activities of objects under the control, preferences for any object even with an impeccable reputation are not provided.

Particular attention should be paid to methods of financial control. In our view, the current system of legalization uses only a method of monitoring and some methods of analysis at the level of initial control subjects. It means, that if the signs of uncertainty determined by a bank appear, suspended operations are being stopped until the bank gets a permit from a specialized body of financial control. In fact, the method of analysis is divided into two stages and has a significant time gap between them and thus the effectiveness is lost in favor of information preserving.

Considering above mentioned, among the existing methods of management the one of planning is not currently used. Since only one operation is controlled without considering its economic content and peculiarity of the main activity of the business entity. The above mentioned method may be described as the transition from monitoring transactions to monitoring activities and financial work and storing the information which indicates an impeccable reputation of counterparty. The following transition should be realized: from analysis and monitoring to the planning some defined boundaries of possibilities for the financial activities of business entities. In such a case, the State control in financial flows will be personalized and quite transparent.

The suggested mechanism of the national anti-money laundering uses the sequence of methods such as analysis of operations, planned versus normative indicators' check, risk operations' assessment and transmitting the most risky operations to specialized financial supervisor, the control (cancellation) of the operations and recording the results database of entities' business reputation.

All the necessary elements of the financial mechanism of the national system of combating money laundering have been indicated, and now it should be noted that the proposed mechanism would be effective if all of the above methods are united. The common use of all the methods and tools is possible only if the concentration of all functions of supervision and control is provided by a single supervisory center. To date, the state service for financial monitoring has no such an extended power. Schematically, the organizational structure of financial control can be displayed

by the following pattern.

All the elements of an effective mechanism for the national counterwork with legalization of illegal proceeds have been determined, and the algorithm of its work may be suggested.

To find out the main differences between already existing and the proposed mechanism we have elaborated a scheme of the current anti-money laundering in Ukraine.

It is evident that today a single entity, the State Committee for Financial Monitoring of Ukraine, operates in doubtful transactions' analysis and in providing its

conclusions as to the classification of such transactions. The main problem that exists today is the low efficiency of the State Service for Financial Monitoring, related to the complexity of inspection (audits) entities in non-banking sector. The main workload falls on the State Tax Service. The suggested algorithm of the national anti-money laundering mechanism is based on a clear formula, which determines the category of uncertainty for the entities of initial monitoring.

In the algorithm suggested, every single cash flow transaction of the object of control is directed to the

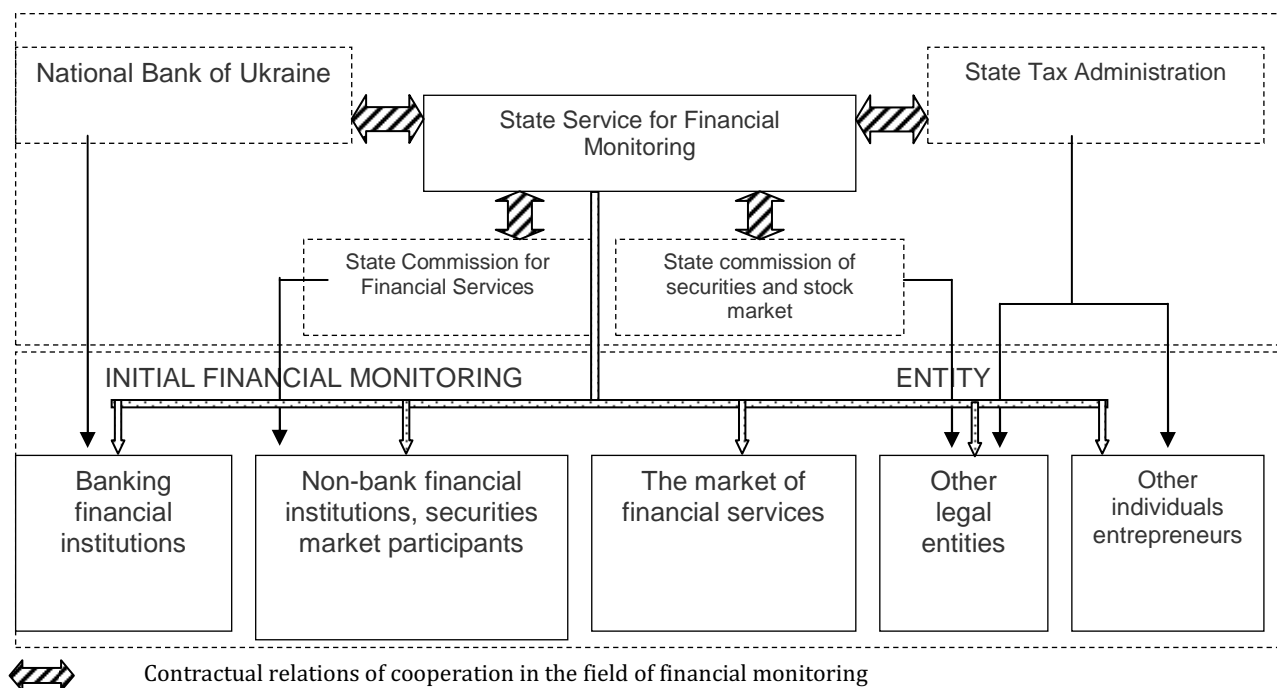


Fig. 2. The national system of financial control

specialized agency, which, in turn, must create a database of business reputation of the counterparty.

Based on the framework of the algorithm and initial financial document, it appears possible to classify the category of transaction immediately, and to provide information about the selected solution. In this case, the workload on the central body of financial control will be reduced, and its main function will narrow banking supervision in combating money laundering. Also, maintaining reputation and credit history databases will create conditions to ensure financial discipline in enterprises as a whole.

Monitoring is an integral part of the national economy and its separate sectors. Its role in the transition to a market economy may be determined not only by the need to eliminate mistakes in the economic management, the existence of shortcomings in financial practices, ineffective spending of funds, private property theft and especially the state corruption, but also by the importance of development of regularity and complexity of commercial and economic ties. In particular, the state institution should be formatted on new basis, according to which the institute's functions will include the total budget control to ensure the tax and financial legislation, legitimacy and efficiency of public spending, budget or personal financial resources, the mechanism of their formation, distribution and redistribution in terms of entities. Today, the practice of modern management system does not provide any other effective way to monitor financial and business activities of enterprises, institutions and organizations than conducting

audits (inspections) by state regulatory authorities. Unlike the Western practice in the domestic legal framework the retrospective form of control is prevailing. However, the effectiveness of this measure is much lower compared to the previous and current forms of control. Audit of budget efficiency, actively introduced in Ukraine is only the front part of preventive control forms, and does not perform today one of the main functions of the financial control – the warning one.

The use of outdated forms of financial control does not allow the state to influence the processes taking place in the economy efficiently and effectively, leading to a decrease in the state control functions, which are highly important in terms of financial market instability. The further development of the financial control as a full-scale activity with other management functions, covering the interests of the state and its citizens in the sphere of finance, needs to cultivate a new concept of mechanisms and instruments for its implementation, improvement of its constituent elements, including not only the goals, objectives, objects, methods and forms of control, but also the newest methods, subjects, tools and instruments of the control procedures.

The main problems that hinder the effectiveness of the state control actions by today are: a significant focus on the retrospective form of control and the lack of legal backing and enforcement. The greatest results in the prevention of violations of laws have been made in fiscal (tax) activity, the cash performance of the state budget and in banking services.

Thus, according to the statistics from the State Service

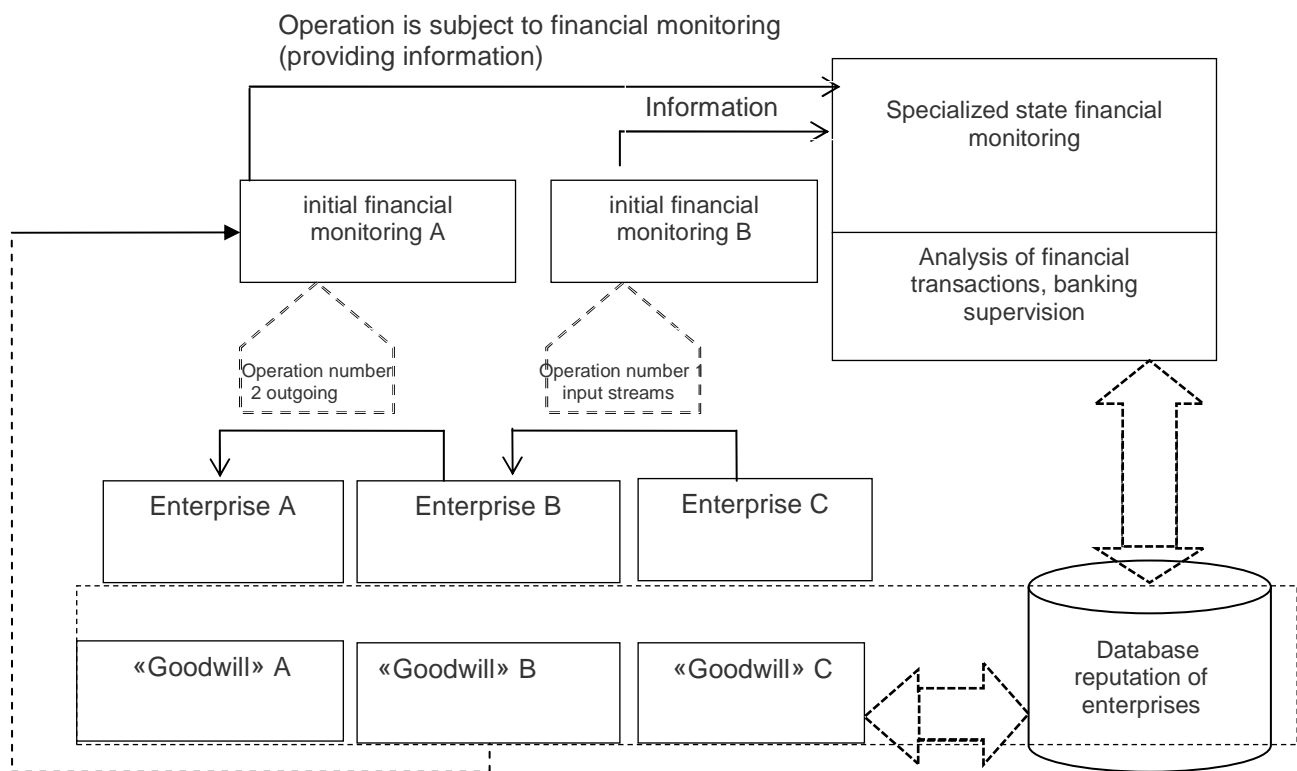


Fig. 3. The algorithm of the national anti-money laundering mechanism

for Financial Monitoring from the III quarter, 2010, the share of financial transactions from the banks' notice made 96,35% against 97,04% in the II quarter, 2010, in the total amount of financial transactions provided to the State Financial Monitoring by business initial financial monitoring subjects, and decreased by 0,69% compared to the previous period.

Also, criminal actions, under art. 205, part 2 of the Criminal Code of Ukraine (fictitious business), are performed in the case of cash flow determined without articles of merchandise. However, the stock market remains outside the control of the operation, where the cash flow without articles of merchandise is present, in other words a change of the CF's owner takes place.

To ensure accountability of cash flows data in the field of prevention of legalization of proceeds from crime, and taking into account above mentioned problems, we have elaborated the following measures along with the development of concept components and algorithm of the mechanism of the national system for combating money legalization:

1) To provide significant oversight powers in the field of non-banking financial operations to the State Service for Financial Monitoring by expanding the legal boundaries in the context of the law on inspections (audits) for reporting entities, as well as to increase the use of sanctions for violations of established norms.

2) To make the transition from retrospective control operations to the control of the initial placement of funds in the financial system.

3) To apply the method of control to the subjects of transaction rather than to the transaction itself, as provided by the recommendations of Egmont group. To create a single database, which will indicate the business reputation of an entity, to introduce three levels of business reputation:

- flawless (no risk);
- under control (likely or poor risk);
- doubtful (maximum risk).

4) To keep the history of the financial discipline of the subjects of observance and to provide their ranking.

5) To use such tools as "uncertainty of the criteria" to determine the feasibility of financial transactions.

6) To use the following levers:

- operations' control (monitoring) and assigning the results to the categories of business reputation;
- preventive measures usage for suspicious transactions, such as limiting the volume of transactions, both in terms of time and by volume;
- the introduction of legal responsibilities for violation the monitoring by the subjects of initial control.
- the introduction of a significant size penalty for officers, and the control over the quality of their work implementation.

7) To separate approaches for the control of quantitative and qualitative indicators, to focus activities on internal financial monitoring and quality performance indicators of the contents of business operations and its compliance with core business entity.

An efficient, effective, impartial and forehanded state financial monitoring should play the leading role in solving problems of prevention of the legalization, and the objectives and principles of which should be enshrined in legislation. In addition, we believe that the effective measure is to examine institutional and legal framework of financial monitoring within a particular discipline in higher education institutions of economic and legal orientation.

In such a way, it can be highlighted that the current and present financial and economic mechanism of the state system of counteraction to legalization of proceeds from crime is based on the model of the banking counter and actually does not consider other ways of legalization of illegal incomes. Based on our research, the following could be concluded: the suggested mechanism will enable not only the initial monitoring, but also it will ensure the effective implementation of the strategy of financial control in the

financial sector based on the extended powers of a single financial supervisory authority in the field of combating money laundering, the conduct of a single reputation database of enterprises and organizations, as well as the use of an absent by today method of planning the implementation of control procedures.

The direction for further research in the context of combating legalization (laundering) of proceeds from crime and terrorist financing prompts building an organized (clearly subordinated) interaction of supervisors, as well as elaboration of possible typologies and patterns of initial allocation of capital in the financial system. The lack of a sufficient regulatory framework is a sufficient drawback in the development of these areas.

References

1. Voronova, L. K. *Financial Law in Ukraine: textbook* / L. K. Voronova. - K.: Precedent, My Book, 2006. - 448 p.
2. Butkevych S. A. *Some Aspects Legal Responsibility for Violations of the Law on Prevention and Counteraction to legalization (laundering) of proceeds of crime/ S. A. Butkevych / / Actual Problems of Legal Regulation Activities in Contemporary Ukraine: materials of intercollegial scientific and practical conference (city of Simferopol, Dec.19, 2008)*. - Simferopol, KRK "Publishing house Pedagogical Studies of Crimea ", 2008. - P. 246-250.
3. Djakonova, I. I. *The essence and value of financial monitoring in banks [Text] / I. I. Djakonova / / Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine*. - 2008. - № 1 (37). - P. 7-14.
4. Kravchenko, O. V. *Financial monitoring in banks: substance, significance, regulation [text] / O.V. Kravchenko / / Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. The financial market of Ukraine: stabilization and European integration: Digest of scientific publications / National Academy of Sciences of Ukraine. Inst. of Regional Studies*. - Lviv, 2010. - Vol. 1 (81). - P. 270-276.
5. *Code of Ukraine on Administrative Delinquencies: from 07.12.1984, № 8073-X / / Gov. of Ukrainian SSR*. - 1984. - Supplement to number 51. - Art. 1123.
6. *Financial monitoring in the bank. Study Guide* - Ed. Dmitrov S. O., Kovalenko V.V. - For economists, professors and university students - University book, 2008. - 336 p. ISBN: 978-966-680-406-1.

РЕЗЮМЕ

Сюркало Богдан

Тенденції покращення системи фінансового моніторингу

Розглянуто якість функціонування існуючої системи державного фінансового моніторингу, виокремлено основні перспективи її функціонування.

РЕЗЮМЕ

Сюркало Богдан

Тенденции улучшения системы финансового мониторинга

Рассмотрены качество функционирования существующей системы государственного финансового мониторинга, выделены основные перспективы относительно ее функционирования.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПРОБЛЕМИ КООРДИНАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Здійснено аналіз виконання Національним банком України наглядово-контрольних функцій у період фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр. Запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення інституційної організації органів банківського регулювання і нагляду в Україні.

Ключові слова: регулювання діяльності банків, банківський нагляд, центральний банк, фінансово-економічна криза, Національний банк України.

В умовах загострення фінансово-економічної кризи в економіці, спаду виробництва, зростання безробіття, економічної та політичної невизначеності лише та банківська система, яка ефективно функціонує, здатна забезпечувати стабільність фінансової системи держави. При цьому особливо важливим її завданням в умовах кризи повинно бути забезпечення мобілізації грошових коштів та їх концентрації на пріоритетних напрямках розвитку економіки, що сприятиме подоланню інфляційних та кризових процесів, посиленню кредитної та інвестиційної діяльності, стабілізації економіки держави загалом.

Ефективна система банківського регулювання і нагляду також суттєво впливає на стабільність діяльності як окремих банків, так і банківського сектора економіки.

Питанням дослідження організаційної системи банківського регулювання і нагляду, а також пошуку ефективних методів та механізмів забезпечення стійкості банківської системи присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження провідних зарубіжних вчених (Я. Міркіна, С. Моїсеєва, Дж. Сінкі, В. Усоскіна, М. Ямпольського та ін.). Належне місце в розробці цієї проблематики займають праці відомих українських економістів, до яких належать О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, В. Міщенко, А. Мороз, О. Петрик, К. Раєвський, М. Савлук, А. Яценюк та ряд інших.

Незважаючи на значні здобутки в дослідженні питань оптимальної побудови системи банківського регулювання і нагляду в Україні з інституційної точки зору, не знайдено єдиного погляду в теорії і практиці як у нас, так і у розвинених зарубіжних країнах та оптимальних підходів до організаційної побудови системи регулювання фінансової та банківської діяльності, а також нагляду. Дискусійними залишаються окремі аспекти наглядово-регулятивної діяльності НБУ.

Власне це й визначає актуальність і практичну цінність дослідження сучасного стану регулювання банківської діяльності в Україні та ефективності системи банківського нагляду з метою мінімізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи, забезпечення безперебійного та стабільного функціонування системи банківських установ загалом та окремих банків зокрема і підвищення рівня довіри до банківської системи держави.

Метою статті є аналіз виконання Національним

банком наглядово-контрольних функцій у період розгортання кризових явищ в економіці та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності системи банківського регулювання і нагляду в Україні.

У кожній країні світу органи державної влади суттєво втручаються у діяльність банківського сектора економіки. Можна виділити два основні компоненти впливу держави на функціонування банківських установ. З одного боку держава намагається забезпечити стабільність банківської системи та безпеку діяльності банків, що втілюється у створенні державної системи гарантування вкладів громадян, підтримці ліквідності, безперебійності роботи банківської системи через належне виконання функції «кредитора останньої інстанції» центральним банком держави. З іншого - держава здійснює вплив як на окремі банки, так і на банківську систему загалом через механізм пруденційного регулювання діяльності банків, встановлюючи вимоги щодо підтримки необхідного рівня капіталу банків, показників ліквідності, максимальних розмірів ризиків у їх діяльності, а також надаючи органам банківського нагляду повноваження щодо застосування заходів впливу до банків, діяльність яких є надто ризиковою.

Сутність державного регулювання банківської діяльності полягає в тому, що механізм регулювання здійснюється перш за все в межах банківської системи та виражається у впливі центрального банку на комерційні. Метою державного регулювання банківської сфери є підтримка стійкості національної банківської системи, запобігання банкрутства окремих банків, підтримка конкуренції в банківській сфері, задоволення потреб суспільства та клієнтів банків у отриманні якісних банківських послуг.

В умовах ринку державне регулювання діяльності останніх є об'єктивним процесом, в основі якого повинен бути вплив держави на діяльність банків та їх розвиток через застосування певних методів та інструментів, що є в розпорядженні органів державного регулювання банківської сфери та реалізуються через нормативно-правове поле. Власне нормативно-правова база є основою системи організаційного забезпечення державного регулювання діяльності банків, позаяк саме розробка та вдосконалення законодавчих та правових норм банківської діяльності передбачає регулюючий вплив держави на об'єкт управління – банківську систему.

Обґрунтовуючи державне регулювання банківської діяльності, ми чітко усвідомлюємо різницю між дефініціями «банківське регулювання» і «державне регулювання банківської діяльності», хоча однозначного наукового трактування цих категорій в економічній літературі немає, а окремі науковці взагалі їх не розмежовують.

Наприклад, російські науковці О. І. Лаврушин, І. Д. Мамонова, Г. Г. Фетісов визначають банківське регулювання як встановлення законодавчих норм і регулятивних вимог до діяльності банківських установ, за допомогою яких здійснюється регулювання найбільш істотних сторін функціонування банків [1, с. 365]. Схоже трактування дефініції «банківське регулювання» наводять українські вчені О. Д. Вовчак, О. І. Скаско, А. М. Стахів. Вони визначають банківське регулювання як систему заходів, за допомогою яких центральний банк або інший наглядовий орган забезпечує стабільне, безпечне функціонування банків, запобігає дестабілізуючим процесам у банківському секторі [2, с. 14]. Такого ж погляду на суть категорії «банківське регулювання» дотримуються і науковці В. О. Романишин та Ю. М. Уманців [3, с. 160].

Американський економіст Кеннет Спонг також відносить до банківського регулювання розробку законів і правил банківської діяльності, моніторинг фінансових умов діяльності банків [4, с. 5], тобто розглядає поняття банківського регулювання у вузькому розумінні.

У Законі України «Про Національний банк України» банківське регулювання трактується як одна із функцій Національного банку України, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства [5].

Аналізуючи підходи науковців до визначення сутності банківського регулювання, ми усвідомлюємо, що практично в усіх визначеннях суть банківського регулювання визначається на рівні банківської системи й ототожнюється з поняттям «регулювання діяльності банків», яке здебільшого характеризує регулятивний вплив на банківську діяльність на мікрорівні. Практично ніхто з дослідників не розглядає дефініцію «банківське регулювання» у широкому розумінні й не розмежовує її значення з дефініцією «державне регулювання банківської діяльності».

Не заперечуючи правомірності трактування дефініції «банківське регулювання» у вузькому розумінні (в межах банківської системи), вважаємо за доцільне розширити межі наукового пізнання цієї категорії в широкому розумінні – на мікро- і макrorівнях (як у межах банківської системи, так і у межах економіки держави загалом), оскільки банківське регулювання є складною, багатоаспектною категорією. Його суть полягає не лише у регулюванні діяльності банків та здійснюваних ними операцій з метою забезпечення стабільності та надійності як окремих банків, так і банківської системи держави загалом, захисту інтересів вкладників банку, забезпечення прозорості діяльності банків та необхідного рівня конкуренції між ними тощо. На макrorівні суть банківського регулювання включає можливість центрального банку відповідними інструментами грошово-кредитного регулювання економіки через банківську систему (створюючи відповідні умови для діяльності банків, наприклад, зниження процентних

ставок і розширення доступу до кредитних ресурсів з метою активізації процесів кредитування економіки) впливати на загальнодержавні економічні показники, зокрема економічне зростання, рівень зайнятості, рівень цін, стабільність фінансових ринків тощо.

Отже, основний вплив держави як регулятора макроекономічних процесів на банківську систему здійснюється через центральний банк, який виступає головним органом державного регулювання макроекономічних процесів за допомогою грошово-кредитних методів. Проте для забезпечення стабільності роботи банків та збереження довіри до банківської системи держави необхідно не лише своєчасні та ефективні дії основного регулятора фінансових ринків – центрального банку, але й виважена та скоординована діяльність різних гілок влади, в першу чергу - виконавчої.

Таким чином, реалізація функції банківського регулювання забезпечується кількома державними інститутами – парламентом (законодавчим органом, що визначає загальні правові основи регулювання банківської діяльності); урядом (видає додаткові нормативні акти з питань регулювання діяльності банків); безпосередньо органом банківського нагляду (регламентує банківську діяльність нормативними документами і перевіряє відповідність діяльності банків чинному законодавству). Органом реалізації функції банківського нагляду є, як правило, лише один державний орган.

В Україні відповідно до Закону «Про Національний банк України», головним органом регулювання грошово-кредитної сфери є Національний банк, який здійснює постійний нагляд за дотриманням банками та іншими фінансово-кредитними установами банківського законодавства, нормативних актів НБУ, економічних нормативів.

Законодавчо визначено, що наглядові та регулятивні функції можуть здійснюватися Національним банком безпосередньо або через створений ним орган банківського нагляду. На сьогодні весь спектр регулятивно-наглядових функцій Національний банк реалізує виключно самостійно, шляхом здійснення таких повноважень: проводить усі види перевірок на місцях банків, інших фінансово-кредитних установ в Україні; може вимагати від банків та інших фінансово-кредитних установ скликання загальних зборів акціонерів і визначає питання, за якими мають бути прийняті рішення; може брати участь у роботі зборів акціонерів, засідань спостережної ради, правління і ревізійної комісії банку та іншої фінансово-кредитної установи з правом дорадчого голосу; може висувати вимоги щодо здійснення обов'язкових аудиторських перевірок банків, отримує висновки незалежних аудиторських організацій про результати діяльності банків тощо.

Зміст регулювання діяльності банків Національним банком України (згідно з функціями НБУ) полягає у здійсненні впливу на банки та інші фінансово-кредитні установи з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці, сприяння втримання стабільності банківської системи та цінової стабільності.

Форми регулювання банківської діяльності відображають характер впливу НБУ на банки та інші фінансово-кредитні установи, засоби і прийоми його здійснення. Згідно статті 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність» державне регулювання діяльності банків здійснюється Національним банком

України у таких формах: адміністративне регулювання, індикативне регулювання [6].

В основу адміністративного регулювання покладено використання засобів впливу переважно організаційно-владного характеру. За допомогою адміністративного регулювання забезпечується нормальне функціонування банківської системи України. Форми адміністративного регулювання утворюють цілісну підсистему й охоплюють повний управлінський цикл. Індикативне регулювання передбачає використання комплексу змінних індикаторів фінансової сфери, що дають можливість НБУ за допомогою інструментів (засобів та методів) грошово-кредитної політики здійснювати регулювання грошового обігу і кредитування економіки з метою забезпечення цілей діяльності НБУ.

Структура банківського нагляду в Україні змінювалася декілька разів, що свідчить про пошук Національним банком оптимальних форм організації системи банківського регулювання і нагляду в умовах постійних змін у банківській системі держави.

Питання зміни організаційної структури банківського регулювання і нагляду в Україні є елементом наукових і практичних дискусій протягом тривалого періоду часу. В основі дискусій лежить теза про доцільність виведення нагляду безпосередньо з компетенції Національного банку України і організаційної побудови органу банківського нагляду як окремої структури, підпорядкованої Кабінету міністрів.

Прихильники виведення функції банківського нагляду з безпосередньої компетенції НБУ аргументують свою позицію міжнародним досвідом регулювання банківського сектора і наголошують, що у більшості країн Європи практика суміщення центральним банком функцій реалізації грошово-кредитної політики, валютного регулювання і нагляду за діяльністю банків була припинена ще 20-30 років тому. Окрім того, процеси фінансової глобалізації, розвиток фінансових систем країн світу потребують взаємоузгоджених систем регулювання і нормативно-правового забезпечення не лише банківського сектора, а й фінансової системи країни загалом. Відповідно, зростає потреба в координації зусиль органів нагляду за окремими сферами банківської і кредитної системи країни, створення інституту мегарегулятора фінансового ринку, який би об'єднав наглядово-контрольні функції Національного банку, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг і Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку.

Європейський досвід переконує нас у доцільності ґрунтовного вивчення можливості створення єдиного органу нагляду, до компетенції якого входив би нагляд за діяльністю фінансових установ різних секторів фінансової системи – банків, кредитних спілок, страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних компаній тощо. Актуальність цієї проблеми в Україні особливо загострилась у період розгортання кризових явищ в економіці країни, оскільки ми спостерігали у 2009-2010 рр. не лише негаразди у діяльності багатьох банків, а й суттєві проблеми у діяльності парабанківських інститутів, зокрема кредитних спілок, страхових компаній. На сьогодні державою не розроблено надійного механізму захисту вкладників зазначених установ, не контролюється ретельно їх діяльність. На жаль, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, до компетенції якої входить нагляд за діяльністю зазначених фінансових інститутів,

не змогла ефективно налагодити нагляд за діяльністю небанківських фінансових установ, зокрема не організовано їх звітності на щомісячній основі, багато прогалин є законодавчо-нормативного характеру, що призводять до неплатоспроможності багатьох інститутів третього рівня кредитної системи.

Що стосується банківського нагляду, то Національним банком налагоджена система щоденного контролю показників діяльності комерційних банків, є певна практика взаємовідносин між банківським сектором і регулятором – НБУ, створено належну матеріально-технічну базу, є необхідний штат професійних працівників у системі НБУ. Тобто створено усі необхідні передумови і можливості для здійснення ефективного нагляду за банківським сектором.

Безперечно, питання вдосконалення системи регулювання і нагляду в напрямку створення макропруденційної системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових посередників є актуальним, проте змінювати систему організації банківського нагляду в період кризи, – справа доволі ризикована і може призвести до негативних наслідків. Враховуючи досвід регулювання і нагляду за діяльністю інститутів кредитної системи в Україні, ми вважаємо, що доцільною є розробка і поетапна реалізація заходів щодо створення єдиного органу регулювання і нагляду на базі діючої системи регулювання та нагляду Національного банку України.

Список літератури

1. Фетисов Г. Г. Организация деятельности центрального банка: учебник / Г. Г. Фетисов, О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова; под общ. ред. Г.Г. Фетисова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 432 с.
2. Вовчак О. Д. Банківський нагляд: навчальний посібник / О. Д. Вовчак, О. І. Скаско, А. М. Стахів. – Львів: Новий Світ-2000, 2005. – 472 с.
3. Романишин В. О. Центральний банк і грошово-кредитна політика: навчальний посібник / В. О. Романишин, Ю. М. Уманців. – К.: Атіка, 2005. – 480 с.
4. Spong K. Banking Regulation: Its Purposes, Implementation, and Effects. Fifth Edition / Kennet Spong. – FRB of Kansas City, 2000. – 278 p.
5. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20 травня 1999 р. із змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://www.portal.zakon.rada.gov.ua>.
6. Про банки і банківську діяльність: закон України від 7 грудня 2000 року № 2121 – XIV // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. – № 1. – С. 3–47.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Адамик Богдан

Проблеми координації діяльності органів державного регулювання банківської сфери в Україні

Усумовлено аналіз виконання Національним банком України надзорно-контрольних функцій в період фінансово-економічного кризиса 2008-2010 гг. Предложено комплекс мер по совершенствованию институциональной организации органов банковского регулирования и надзора в Украине.

RESUME

Adamyk Bogdan

Problems of coordination of state regulation of the banking sector in Ukraine

The efficiency of implementation of supervision-control functions of the National bank of Ukraine in the period of development of financial crisis is analyzed. The complex of measures on perfection of institutional organization of banking regulation and supervision in Ukraine is offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Євген АНТИПЕНКО

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

Лариса КИРИЛОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Джордж ЩЕРБЕЛ

Запорізька державна інженерна академія

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто науково-теоретичні підходи до визначення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання як підґрунтя для подальшої побудови вдосконаленої моделі оцінки майбутнього рівня інвестиційної привабливості підприємства. Досліджено поширені методи оцінки останнього та встановлено найрозповсюдженіші. Сформовано список найбільш значущих показників, які передбачається використовувати для формування моделі оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, фінансово-економічний аналіз, суб'єкт господарювання, індикатор.

Сучасний стан економіки України характеризується цілим переліком проблем, вирішення яких має важливе значення для її стійкого функціонування і розвитку. До таких пріоритетних проблем належать питання управління інвестиціями в галузевих, регіональних, господарських комплексах [9-10].

Одним з основних напрямів розвитку галузевих, регіональних, господарських комплексів є вдосконалення системи міжгалузевих зв'язків господарюючих суб'єктів, що діють у суміжних сферах виробництва, шляхом формування галузевих кластерів. Як показує ринкова практика, в конкурентній боротьбі перемагають не поодинокі підприємства, а їх об'єднання, що створюють ланцюжки доданих вартостей. Господарські кластери є одним з найбільш перспективних напрямів створення подібних ланцюгів.

Об'єднання господарюючих суб'єктів у галузеві кластери і розвиток кластерів усередині регіональних галузевих комплексів вимагає здійснення масштабних інвестицій. Досягнення високих економічних параметрів функціонування нових формувань неможливе без реалізації інвестиційних проектів, що забезпечують необхідні структурні зміни [3-4].

Тому актуальність полягає в об'єктивній необхідності створення ефективної методики оцінки привабливості підприємства, що відповідає особливостям розвитку сучасної економіки і зважає на специфіку галузевого комплексу, здатної створити економічно вигідні умови, привабливі для накопичення капіталу у галузі комплексу і що забезпечують зростання ефективності його використання. Обов'язковим чинником дієвості методики є можливість забезпечення нею відновлення і розвитку міцних економічних зв'язків між всіма суб'єктами інвестиційного процесу, що діють на ринку, за умови взаємної вигоди і матеріальної відповідальності за виконання зобов'язань [5; 6; 8].

Новий механізм формування інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання дозволить

йому керувати рівнем своєї інвестиційної привабливості за допомогою ухвалення ефективних інвестиційних рішень в умовах високих ризиків господарювання, що склалися. Це забезпечить приплив необхідних інвестиційних ресурсів у комплекс, спрямованих на вдосконалення матеріально-технічної бази і системи міжгалузевих зв'язків підприємств, і, кінець кінцем, приведе до зростання ефективності функціонування комплексу в цілому [1; 2; 5-7].

Головною метою дослідження є аналіз наявних науково-теоретичних підходів до визначення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання як підґрунтя для подальшої побудови вдосконаленої моделі оцінки майбутнього рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Інвестиції – основний чинник виробничого зростання як кожного окремого підприємства, так і економіки загалом, оскільки це вкладення вільного капіталу з метою здобуття додаткового прибутку, інвестиції стають стимул-реакцією до розвитку виробництва, ефективність якого забезпечує залучення більшого об'єму вільних засобів. Залучення інвестицій тісно пов'язане з процесом підвищення інвестиційної привабливості підприємств, рівень якої залежить від впливу визначеної певної специфічної для різних галузей сукупності чинників.

Підприємства як основні суб'єкти господарювання знаходяться під впливом ринкового і державного регулювання. Попит на інвестиційні ресурси з боку підприємств стимулює їх до нарощування своєї привабливості, у такий спосіб впливаючи на формування пропозиції на ринку капіталу. У той же час рівень інвестиційної привабливості окремих суб'єктів господарювання загострює конкуренцію між ними за одержання коштів, тим самим породжуючи конкуренцію між інвесторами, що змагаються за можливість вкладення капіталу у найбільш привабливі суб'єкти господарювання. Відносини, що виникають при цьому на ринку, формують ціну інвестиційного

капіталу. У свою чергу держава теж впливає на рівень інвестиційної привабливості підприємства, використовуючи заходи прямої і непрямой дії. У заходах з оцінки і підвищення інвестиційної привабливості реалізуються функції планування, мотивації, організації, контролю, що дозволяє їм органічно вписатися у схему механізму управління інвестиціями, що базується на виконанні цих функцій [8; 10].

Здійснення оцінки рівня привабливості підприємства є сполучною ланкою між аналізом та прийняттям рішення про вкладання коштів. Теоретичне опрацювання та уточнення рекомендацій з її визначення дозволяє подолати громіздкий характер аналізу і надає можливість отримання високоякісних інвестиційних рішень.

Чим вище інвестиційна привабливість підприємства, тим більший потенційний об'єм інвестиційних ресурсів і менший рівень витрат на їх залучення, тому формування інвестиційної привабливості є ключовим моментом у процесі розвитку підприємства.

Рішення про здійснення інвестиції повинно прийматися з урахуванням стану державного (політико-правове, економічне, соціально-культурне середовище), регіонального (інвестиційна інфраструктура, структура ризиків, демографічна структура, рівень економічного розвитку регіону), галузевого (потенціал ринку, рівень конкуренції в галузі, бар'єри входу й виходу з галузі, постачальники, технічні та соціальні фактори) рівнів формування привабливості потенційного об'єкта капіталовкладення. Важливість усіх їх є беззаперечною, і виокремлення деяких як найвпливовіших ускладнено. У сучасних умовах господарювання в країні, формування інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання безпосередньо на рівні підприємства є першочерговим чинником, що впливає на ступінь ефективності конкретного капіталовкладення.

Встановлено, що фактори утворення інвестиційної привабливості на щаблі окремого підприємства складаються із якості його управління, форми власності та фінансового стану і можуть безпосередньо піддаватися кількісному аналізу, що надає можливість ранжування підприємств за рівнем їх привабливості. Врахування усіх складових формування інвестиційної привабливості є запорукою обрання напрямку капіталовкладення з найвищим рівнем потенційної ефективності.

Одним з найбільш важливих етапів оцінки інвестиційної привабливості підприємства є аналіз його фінансово-господарської діяльності, за допомогою якого можна оцінити перспективність аналізованого підприємства з погляду можливості максимальної мобілізації джерел засобів і віддачі на необхідні вкладення.

Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття і його характеристики спираються на оцінку ступеня ефективності розміщення засобів, стійкості платоспроможності, наявності достатньої фінансової бази, забезпеченості власними оборотними коштами, організацію розрахунків та ін. Оскільки джерелом інформації для характеристики фінансового стану є дані фінансової звітності, його оцінюють за конкретний період, а тому велике значення для прийняття інвестиційних рішень здобуває прогноз тенденцій стосовно фінансового стану підприємства і виявлення основних напрямків його зміни.

Поширення для оцінки фінансового стану підприємства одержали методики, засновані на аналізі системи фінансових коефіцієнтів. При всій розмаїтості

пропонованих у вітчизняній та іноземній літературі методик з використанням фінансових коефіцієнтів їхні головні відмінності визначаються наступними обставинами: ступенем численності фінансових коефіцієнтів, використовуваних в аналізі; принципами оцінки вагомості цих коефіцієнтів; методами одержання узагальненої оцінки фінансового стану підприємства.

Випереджаючи виклад системи фінансових коефіцієнтів, варто назвати деякі "ключові" пункти, що дозволяють ранжувати підприємства різної галузі за їх інвестиційною привабливістю. В умовах, характерних для економіки України в наш час, важливо орієнтуватися на підприємства, що навіть у настільки складній економічній ситуації залишаються прибутковими.

Інформація про це може бути отримана на основі аналізу динаміки прибутку за попередні періоди за даними звіту про прибутки і збитки. Дані цього ж звіту варто використовувати для визначення співвідношення коефіцієнтів зростання виторгу від реалізації товарів і послуг і загальної вартості активів. Якщо коефіцієнти зростання виторгу більші коефіцієнтів зростання активів, можна говорити про підвищення ефективності використання ресурсів підприємства. Якщо ж вартість активів росла швидше, ніж виторг від реалізації, це означає, що ефективність використання ресурсів на підприємстві знижувалася.

Велике значення має наявність у підприємства власних оборотних коштів, розмір яких за даними балансового звіту визначається як різниця між оборотними коштами і короткостроковими зобов'язаннями. Наявність власних оборотних коштів є показником фінансової міцності підприємства й оцінкою його надійності для партнерів.

Безумовний інтерес для інвестора становить аналіз номенклатури продукції, що випускається, з погляду співвідношення постійних і змінних витрат у структурі її собівартості. Підприємства з високою часткою постійних витрат у загальній сумі витрат на виробництво дуже чутливі до будь-яких змін обсягу продажів у натуральному вираженні. Якщо кількість проданих товарів падає, виторг зменшиться, але постійні витрати в повній сумі витрат залишаться на колишньому рівні, у результаті прибуток знизиться навіть у більшому розмірі, ніж виторг. Змінні ж (пропорційні) витрати змінюються прямопропорційно до обсягу виробництва (наприклад, витрати на сировину, матеріали, електроенергію і т. ч.). Тому бізнес-ризик на підприємствах з високою питомою вагою постійних витрат вище, ніж там, де переважне значення у формуванні собівартості мають змінні витрати.

Під інвестиційною привабливістю підприємства розуміється доцільність вкладання в нього вільних коштів. Вона аналізується зовнішніми суб'єктами з метою вибору найкращого варіанта вкладання вільних коштів. Але й кожен господарюючий суб'єкт повинен виявити свої можливості для залучення зовнішніх інвестицій. Тому оцінка інвестиційної привабливості аналізується у зовнішньому та внутрішньому фінансовому аналізі. Для аналізу використовується певна система показників, яка відображає структуру активів підприємства, джерел їх формування, ліквідність і фінансову стійкість, якість прибутку, доходність і оберненість капіталу.

На сьогодні в Україні є поширеними декілька методів оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Найбільш розповсюдженими серед них є методи суми коефіцієнтів, комплексної оцінки, суми

місце, бальної оцінки. Усі вони орієнтовані на розрахунок інтегрального показника, але в той же час істотно відрізняються процедурою його формування. Суттєво також, що різні методи визначення рівня інвестиційної привабливості приводять до неоднакових результатів

Таким чином, недостатня опрацьованість цього питання обумовила необхідність створення методу оцінки, що дозволив би адекватно встановити рівень інвестиційної привабливості. Таким методом є розрахунок індексу інвестиційної привабливості на основі інтегральних методів.

Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомистю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції.

Для створення обґрунтованої моделі оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання необхідно сформулювати комплексну базу даних, що характеризує тенденції фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання, розглянутих як об'єкт дослідження. Для того, щоб модель максимально враховувала характер галузевої специфіки діяльності суб'єктів господарювання, сформована база даних повинна містити інформацію про фінансово-економічну діяльність підприємств, що належать винятково до одного галузевого комплексу.

У результаті проведення досліджень був сформований список найбільш значущих показників, що передбачається використовувати для формування моделі оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання:

- загальний коефіцієнт покриття (L3);
- частка власних оборотних коштів у загальній їхній сумі (L7);
- коефіцієнт концентрації власного капіталу (FU1);
- оборотність власного капіталу (DA13);
- оборотність основного капіталу (DA14);
- рентабельність продукції (R1);
- рентабельність власного капіталу (R4).

Запропонований набір показників, на базі яких передбачається сформулювати модель оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, сполучить у собі як індикатори, що володіють першорядною значущістю для інвестора кредитного типу, так і індикатори, що володіють першорядною значущістю для інвестора інституціонального типу. Іншими словами, створена на базі запропонованого набору показників модель має універсальний характер, оскільки в ній не спостерігається зсув акцентів до пріоритетів якого-небудь вузького типу потенційного інвестора.

Таким чином, під інвестиційною привабливістю підприємства розуміється доцільність вкладання в нього вільних коштів. Вона аналізується зовнішніми суб'єктами з метою вибору найкращого варіанта. Одним з найбільш важливих етапів оцінки інвестиційної привабливості підприємства є аналіз його фінансово-господарської діяльності, за допомогою якого можна оцінити перспективність аналізованого підприємства з погляду можливості максимальної мобілізації джерел засобів і віддачі на необхідні вкладення.

Розроблена методика комплексної оцінки рівня інвестиційної привабливості дозволяє не тільки будувати рейтинги, але і виявляти потенційні точки зростання, причому як для аутсайдерів, так і для лідерів

конкурентної боротьби. Розглянуті методи не протирічають іншим способам виявлення резервів, що можуть знаходитися й у тих аспектах діяльності, по яких фірма і так у лідерах, а збільшення відповідного відриву тільки зміцнить конкурентні позиції і переваги.

Список літератури

1. Басовский Л. Е. *Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности* / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2005. - С. 365
2. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент* / Бланк И. А. - К.: СП "Итем ЛТД", Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. - С. 448
3. Гриньова В. М. *Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: монографія* / За заг. ред. В. М. Гриньової. - Х.: ХДЕУ, 2002. - С. 464
4. Зозуля Т. О. *Міжнародне кредитування і формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні* / Т. О. Зозуля. // *Фінанси України*. - 2000. - № 7. - С. 102-111
5. *Аналіз і розробка інвестиційних проектів: навчальний посібник* / [І. І. Цигилик, С. О. Кропечька, М. М. Білий, О. І. Мозіль]. - К.: Центр навчальної літератури, 2005 р. - С. 160
6. Мних Є. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник* / Є. В. Мних. - К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2008. - С. 514
7. Свицкая Г. В. *Показатели экономической эффективности предприятий: обоснование и методика расчета* / Свицкая Г. В. [відп. ред. В. Г. Лінник] // *Фінанси, облік і аудит: [збірник наук. праць. спец. вип.]*. - К.: КНЕУ, 2006. - № 1. - 412 с. - С. 43-50
8. *Управління інвестиціями: навч. посібник. - 2-ге вид., перероб. і доп.* / [Балацький О. Ф., Теліженко О. М., Соколов М. О.]. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. - С. 232
9. Гайдучький А. П. *Оцінка інвестиційної привабливості економіки / Гайдучький А. П.* // *Економіка і прогнозування*. - 2004. - № 3. - С. 119-128
10. Носова О. В. *Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи* / Носова О. В. // *Економіка і прогнозування*. - 2003. - № 3. - С. 119-137.

РЕЗЮМЕ

Антипенко Евгений, Кирилова Лариса, Щербел Джордж

Инвестиционная привлекательность как инструмент оценки финансово-экономической деятельности предприятия

В статье рассмотрены существующие научно-теоретические подходы в определении инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования, как основы для дальнейшего построения усовершенствованной модели оценки будущего уровня инвестиционной привлекательности предприятия. Исследованы методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и установлены наиболее распространенные. Сформирован список наиболее значимых показателей, которые предполагается использовать для формирования модели оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

RESUME

Antypenko Yevgen, Kyrylova Larysa, Sherbel Georgi

Investment attractiveness as a tool for assessing of the financial and economic activity of enterprise

The article reviewed existing research and theoretical approaches in determining the investment attractiveness of the business entities, as the basis for the further development of improved models for assessing of the future level of investment attractiveness of the company. The

methods for assessing of the enterprises' investment attractiveness are investigated and the most widespread of them are established. List of the most important indicators that will be used for creation of the models for assessing of the investment attractiveness of enterprises is received.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Євген АНТИПЕНКОдоктор технічних наук, професор кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія**Сергій ШУМІКІН**кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія**Аліна СТОЙЧЕВА**

Запорізька державна інженерна академія

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто поняття інвестиційної привабливості, запропоновано методу розрахунку інтегрального показника, проаналізовано основні фактори, які впливають на інтегральний показник. Наведено рекомендації з областей його використання.

Ключові слова: аналіз, інвестиційна привабливість, інтегральний показник, ризик.

З огляду на сучасну економічну ситуацію в країні можна сказати, що найоптимальнішим виходом з кризи для підприємств є залучення зовнішніх ресурсів. Інвестиції відіграють найбільшу роль у складі залучених коштів підприємства. Тому останнє має створювати всі умови для того, щоб інвестор вкладав свої кошти саме у нього. Основною для прийняття такого рішення є інвестиційна привабливість підприємства. Тому керівникам необхідно знати методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства і вміти виправити знайдені помилки [5, с. 160].

На тему аналізу діяльності підприємства, а зокрема і аналізу інвестиційної привабливості підприємства, написано досить велику кількість робіт. Дослідженню питань щодо підвищення та оцінювання інвестиційної привабливості присвячені праці багатьох учених, таких, як: Ю. Блех, С. Брю, В. Ковалев, О. Коюда, Д. Линеї, В. Савчук, І. Яремчук.

Метою статті є дослідити найбільш ефективні методи оцінки інвестиційної привабливості і фактори впливу на них.

На сучасному перехідному періоді при різноманітті складних кризових економічних процесів і взаємовідносин між підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішньому ринках гострою проблемою стає ефективне вкладення (інвестування) капіталу з метою його збільшення [3, с. 464].

Інвестиційна, як і будь-яка економічна діяльність, об'єктивно пов'язана з ризиками. Система чинників, що характеризують інвестиційні ризики, зрештою може бути зведена до оцінки загальних умов господарювання в економіці. Чим більше сприятлива інвестиційна привабливість, тим менше ризик і навпаки. Поведінка інвесторів у кожний конкретний момент часу будується з урахуванням двох груп чинників: 1) розмір ринку країни-реципієнта капіталу, ресурсна забезпеченість реальної економіки; 2) стан економічної кон'юнктури, законодавча база для інвестицій, політичний ризик.

Оскільки при оцінюванні інвестиційної привабливості інвестор визначає доцільність майбутнього капіталовкладення, необхідно особливу

увагу звернути на раніше реалізовані інвестиційні проекти на певному підприємстві. Саме тому потрібно проводити аналіз раніше реалізованих інвестиційних проектів, тобто на скільки ефективно та в повному обсязі були використані інвестиційні ресурси, досягнуті показники окупності та прибутковості проектів тощо [7, с. 43-50].

Оцінка та аналіз інвестиційної привабливості підприємства, з одного боку, - це основа для розроблення його інвестиційної політики, а з іншого, - можливість виявити недоліки у діяльності підприємства, передбачити заходи щодо їх ліквідації та поліпшити можливість залучення інвестиційних ресурсів [4, с. 102-105]. А це, у свою чергу, дає можливість інвесторам визначитися у своєму рішенні про інвестування у дане підприємство.

Формування інвестиційної привабливості підприємства вирішальне для: забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості; структурної перебудови виробництва; створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств; вирішення соціальних проблем: інвестиції необхідні для забезпечення ефективного функціонування підприємств, їхнього стабільного стану й у зв'язку з цим вони використовуються для досягнення подальшого розширення і розвитку виробництва; відновлення основних виробничих фондів; підвищення технічного рівня праці і виробництва та інше [2, с. 448].

Важливе значення для підвищення інвестиційної привабливості має рівень інноваційної діяльності в рамках стратегічного розвитку підприємства. Слід зазначити, що задачі з реалізації інновацій є визначальними у всій системі чинників, що встановлюють рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Оцінка інвестиційної привабливості повинна здійснюватися у два етапи:

- перший етап: розрахунок інтегрального показника за кожним підприємством окремо на підставі фінансової та бухгалтерської звітності;
- другий етап: визначення оцінки інвестиційної

привабливості підприємства шляхом корегування інтегрального показника, розрахованого на першому етапі з урахуванням привабливості на мезоекономічному рівні, впливу результатів фінансово-господарської діяльності та ризиків діяльності підприємства [8, с. 232].

Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це

спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдиною можливістю її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків [10, с. 119-127].

Для розв'язання цих завдань і забезпечення об'єктивної оцінки інвестиційної привабливості підприємств використовується така послідовність визначення інтегрального показника (рис. 1).

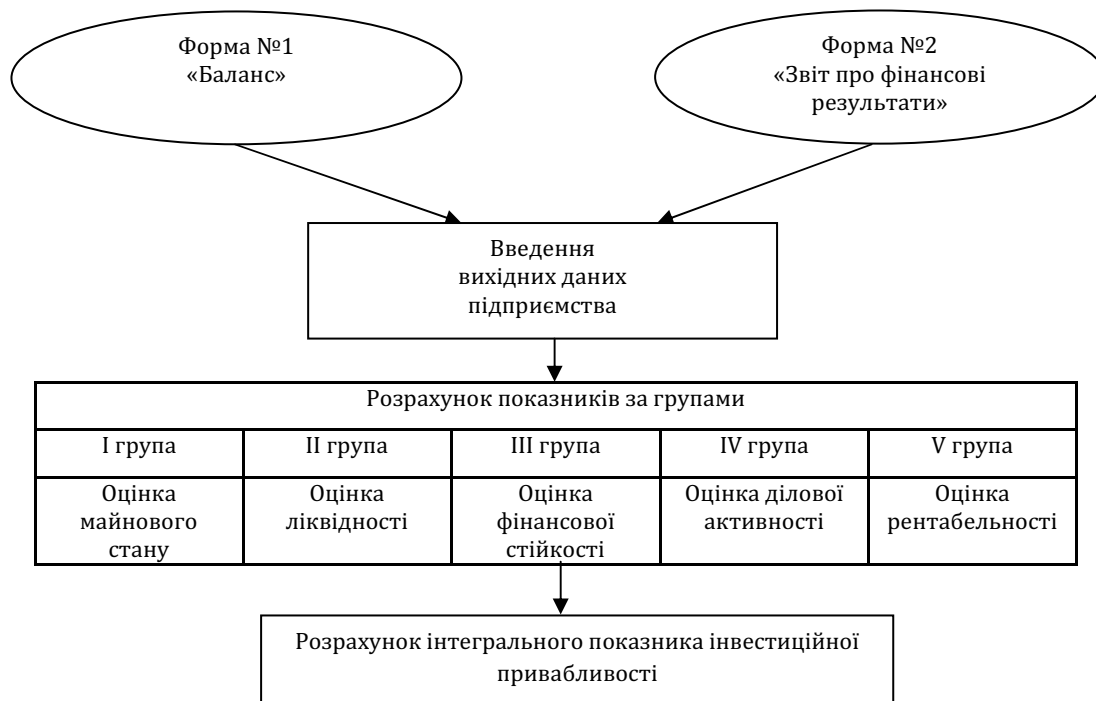


Рис. 1. Послідовність розрахунку інтегрального показника

Фінансова оцінка підприємств передбачає розрахунок понад 40 відповідних показників за різними напрямками господарської діяльності підприємства.

Розглянемо детальніше кожен групу показників. Перша група (оцінка майнового становища) дозволяє з'ясувати джерела формування майна й оцінити, як воно використовується. Показники ліквідності і платоспроможності (друга група) характеризують можливість підприємства своєчасно та повною мірою провести розрахунки за своїми зобов'язаннями. Показники фінансової стійкості (третья група) дають можливість визначити фінансовий запас міцності підприємства, тобто стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Ділова активність підприємства (четверта група) виявляється у динаміці його розвитку, досягненні обраних цілей, розширенні ринків збуту.

Показники рентабельності (п'ята група) характеризують економічну ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.

Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства здійснюється у такій послідовності:

- уведення вихідних даних підприємства. Дані вносяться в електронні таблиці, виконані у вигляді форм бухгалтерської та фінансової звітності: форми № 1 за ДКУД (Баланс підприємства) та форми № 2 за ДКУД (Звіт про фінансові результати);
- розрахунок показників за групами;
- розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Розраховані на другому етапі показники використовуються для визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості з урахуванням їх значущості за формулою:

$$I = \sum_{j=1}^n \prod_{i=1}^n d_i \cdot \frac{|x_{ij} - x_{i_{\min}(min)}|}{x_{i_{\max}(max)} - x_{i_{\min}(min)}} \quad (1)$$

де x_{ij} - значення i -го показника;

d_i - рівень значущості i -го показника;

n - кількість показників;

$x_{i_{\min}}$ - мінімальне значення i -го показника (при мінімізації);

$x_{i_{\max}}$ - максимальне значення i -го показника (при максимізації).

Рівень значущості розраховується за формулою:

$$d_i = \frac{R_i}{n} \quad (2)$$

де R_i - ранг i -го показника з підсумковим ранжуванням.

Для визначення значущості окремих показників та їх груп використовується один із методів експертних оцінок - метод рангової кореляції. Експерти на підставі анкети розподіляють показники за рангами (від 1 до n) за ступенем зменшення пріоритетності та важливості.

У результаті здійснення першого етапу методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств отримуємо інтегральний показник інвестиційної привабливості за кожним підприємством.

Оскільки потенційних інвесторів цікавлять не значення показника інвестиційної привабливості, а

можливий рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів щодо конкретного підприємства, то при прийнятті рішення стосовно інвестування особі, що приймає таке рішення, необхідно враховувати зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на підприємство.

На другому етапі здійснюється оцінка інвестиційної привабливості через корегування інтегрального показника з урахуванням факторів, які суттєво впливають на інвестиційну привабливість підприємства:

Таблиця 1 Матриця інвестиційної привабливості на мезоекономічному рівні

Привабливість регіону	Привабливість галузі	
	висока	низька
Привабливий	2	1
Непривабливий	0	1

Якщо ні регіон, ні галузь не є інвестиційно-привабливими, зрозуміло, що не може бути і мови про інвестування будь-якого підприємства, яке працює в цій галузі та розташоване у відповідному регіоні. Коли або галузь, або регіон є привабливими для інвестора, тоді вплив негативних і позитивних сторін привабливості на мезоекономічному рівні компенсують одна одну. У цьому випадку прийняти рішення про інвестування певного підприємства можна тільки на підставі оцінки його інвестиційної привабливості. Для підприємства, яке розташоване в інвестиційно-привабливому регіоні і належить до привабливої галузі, оцінка зростає вдвічі.

2. Для підвищення довіри інвестора до підприємства і об'єктивнішої оцінки інвестиційної привабливості необхідні найбільш узагальнені показники діяльності підприємства на основі бухгалтерської та фінансової звітності, тобто відкритої інформаційної бази. Саме таким показником є рух грошових коштів підприємства (форма № 3), а тому при оцінці привабливості підприємства необхідно її корегувати на підставі аналізу руху грошових коштів від усіх видів діяльності.

Дієздатність підприємства визначається вмінням генерувати значні суми грошових коштів для того, щоб своєчасно реагувати на потреби та можливості, які несподівано виникають. Інформація про рух грошових коштів від основної діяльності допомагає оцінити фінансову гнучкість підприємства. Оцінка здатності підприємства пережити, наприклад, несподіване падіння попиту, може уміщувати аналіз руху грошових коштів від основної діяльності за минулі періоди. Чим істотніші потоки грошових коштів, тим вища здатність підприємства витримати несприятливі зміни економічних умов.

На думку фахівців, у галузі інвестицій та кредитів аналіз руху грошових коштів є корисним при оцінці доходів підприємства [4, с. 106-111]. Рух грошових коштів більш об'єктивно оцінює ефективність діяльності підприємства, ніж показник чистого прибутку.

Аналіз грошових коштів дає змогу визначити їх стан і загальну оцінку управління підприємством. Нині її рекомендується враховувати відповідно до стадій життєвого циклу підприємств в Україні. Інвестиційна спрямованість у діяльності підприємств на стадіях "рання" та "остаточна зрілість" дають змогу використовувати коефіцієнти щодо показника інвестиційної привабливості підприємства та результатів його фінансово-господарської діяльності від усіх видів діяльності.

3. Суть інвестування полягає у вкладенні в певні

- інвестиційна привабливість на мезоекономічному рівні;
- оцінка управління підприємством на підставі аналізу руху грошових коштів;
- вплив зовнішніх ризиків;
- вплив внутрішніх ризиків.

1. Для врахування результатів оцінки привабливості галузі і регіону за наведеними показниками використовується матриця привабливості на мезоекономічному рівні (таблиця 1).

види активів, які повинні забезпечити в майбутньому отримання прибутку. У будь-якому разі для прийняття рішення про вкладення капіталу необхідно володіти інформацією про те, наскільки передбачуваний ефект зможе компенсувати ризик, який виникає через невизначеність кінцевого результату. Ще одним важливим фактором інвестиційної привабливості підприємства є вплив певних видів ризиків.

Однак загальний рівень впливу ризиків на макрорівні (зовнішніх) та на мікрорівні (внутрішніх) різний. Аналізуючи публікації вітчизняних фахівців щодо кількісної оцінки впливу ризиків на діяльність підприємства та досвід роботи підприємств, можна зробити висновок, що в сучасних умовах в Україні зовнішні ризики впливають на діяльність підприємства на 70 %, а внутрішні – на 30 %.

Ступінь впливу кожного окремого ризику можна оцінити, тільки маючи достатню інформацію про діяльність конкретного підприємства, його відносини з зовнішнім середовищем і повну характеристику внутрішнього середовища з урахуванням життєвого циклу підприємства.

Послідовність проведення корегування інтегрального показника наведено на рис. 2.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства визначається за формулою

$$E = I \cdot K_{1ij} \cdot K_{2ij} \cdot K_3 \cdot K_4, \quad (3)$$

де I - інтегральний показник;

K_{1ij} - відповідний коефіцієнт за матрицею привабливості на мезоекономічному рівні;

K_{2ij} - коригуючий коефіцієнт оцінки управління;

K_3 - вплив зовнішніх ризиків;

K_4 - вплив внутрішніх ризиків.

Вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру на діяльність й інвестиційну привабливість підприємств визначається за допомогою ступеня впливу відповідних ризиків (R_2 , R_3), які були визначені шляхом рангової кореляції на підставі анкетування експертів-практиків відповідних підприємств. За результатами розрахунків їх обсяг був уточнений порівняно з теоретичними значеннями 0,7 та 0,3, відповідно ступінь впливу ризиків дорівнює: зовнішніх - $R_1 = 0,68$, внутрішніх - $R_2 = 0,32$.

Зазначимо, що залежність між впливом ризиків і привабливістю підприємства обернена, тобто чим вищий вплив ризику на діяльність підприємства, тим нижча його привабливість.

Для підприємств, які перебувають на IV-V стадіях свого життєвого циклу, а це більшість промислових

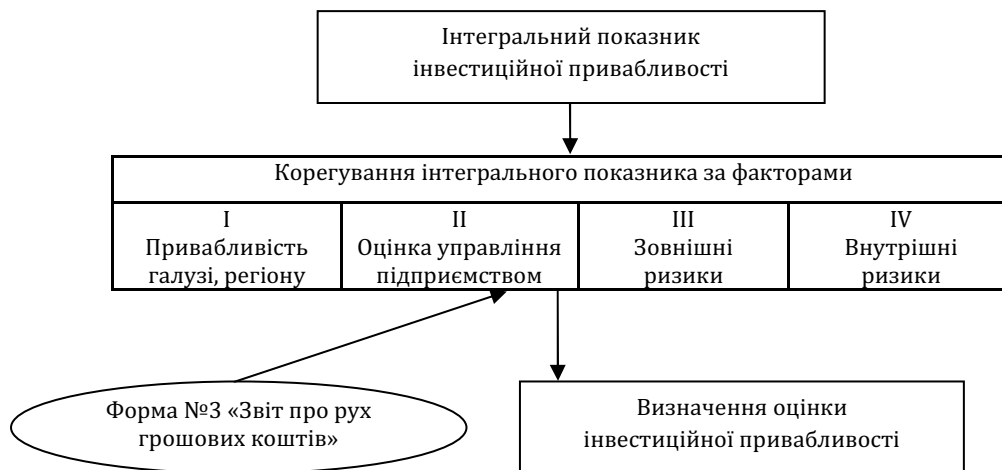


Рис. 2 Послідовність оцінки інвестиційної привабливості підприємств

підприємств України, за всіх можливих позитивних факторів впливу максимальне значення оцінки інвестиційної привабливості не повинно перевищувати 100 одиниць.

Розрахунки оцінки інвестиційної привабливості можна використовувати на підприємстві на замовлення інвестора чи комерційної структури для прийняття інвестиційного рішення про вкладання коштів.

Застосування методики оцінки інвестиційної привабливості дає змогу комплексно оцінити рівень інвестиційної привабливості промислових підприємств, що є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень суб'єктами інвестиційної діяльності. Методика може використовуватися для оцінки інвестиційної привабливості, фінансового становища у процесі приватизації та розробки заходів щодо санації або ліквідації підприємства. Отже, методику можна використовувати для визначення інвестиційної привабливості окремого підприємства, а також при проведенні фінансового аналізу за ініціативою як самого підприємства, так й інвесторів, які розглядають питання про вкладення коштів у виробництво.

Список літератури

1. Азарова А.О. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / А. О. Азарова, Д. М. Бершов // *Фінанси України*. - 2004. - №9 - С. 52-57
2. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент* / И. А. Бланк. - К.: СП "Итем ЛТД", Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. - С. 448
3. Гриньова В. М. *Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: монографія* / За заг. ред. В. М. Гриньової. - Х.: ХДЕУ, 2002. - С. 464
4. Зозуля Т. О. *Міжнародне кредитування і формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні* / Т. О. Зозуля // *Фінанси України*. - 2000. - № 7. - С. 102-111
5. *Аналіз і розробка інвестиційних проектів: навчальний посібник* / [І. І. Цигилик, С. О. Кронецька, М. М. Блій, О. І. Мозіль]. - К.: Центр навчальної літератури, 2005 р. - С. 160
6. Мних Є. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник*. / Є. В. Мних. - К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2008. - С. 514
7. Свицкая Г. В. *Показатели экономической эффективности предприятий: обоснование и методика расчета* / Г. В. Свицкая [відп. ред. В.Г. Линник] // *Фінанси, облік і аудит: збірник наук. праць спец. вип.*. - К.: КНЕУ, 2006. - № 1. - 412 с. - С. 43-50
8. *Управління інвестиціями: навч. посібник*. - 2-ге вид., перероб. і доп. / [О. Ф. Балацький, О. М. Теліженко, М. О. Соколов]. -

Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. - С. 232

9. Гайдуцький А. П. *Оцінка інвестиційної привабливості економіки* / А. П. Гайдуцький // *Економіка і прогнозування*. - 2004. - № 3. - С. 119-128
10. Носова О. В. *Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи* / О. В. Носова // *Економіка і прогнозування*. - 2003. - № 3. - С. 119-137.

РЕЗЮМЕ

Антипенко Евгений, Шумикин Александр, Стойчева Алина

Методика оценки и привлекательности инвестиционной деятельности предприятий

В статье рассмотрено понятие инвестиционный привлекательности, приведена методика расчета интегрального показателя, проанализированы основные факторы, которые влияют на интегральный показатель, Наведены рекомендации использования показателя.

RESUME

Antypenko Yevgen, Shumikin Oleksandr, Stoycheva Alina
Methodology of assessment and the attractiveness of the investment activity of enterprises

The article considers the notion of investment attractiveness. The method of calculation of integral index is proposed. The main factors that affect the integral indicator are analysed. The recommendations of the indicator are given.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В ОЦІНЦІ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладені основні підходи до визначення суті стратегічного аналізу, підсумовано погляди вчених на систему стратегічних контрольних показників. Обґрунтовано можливості застосування різних методів та моделей стратегічного аналізу при оцінці розвитку виробничого потенціалу.

Ключові слова: стратегічний аналіз, контрольні показники, експертні методи, економіко-математичне моделювання.

Проблематика, пов'язана з дослідженням питань з'ясування суті, економічного змісту, оцінки виробничого потенціалу підприємства та його розвитку в сучасних умовах займає чільне місце у теоретичних дослідженнях економічної науки і практичній діяльності підприємств. Процес формування стратегії розвитку підприємства є одним з найбільш складних та недостатньо вивчених у теорії й практиці управління останніми. Сприятли цьому процесу має система стратегічного управління підприємства, основою якої є стратегічний аналіз.

Питанням, що пов'язані з дослідженням суті та принципів стратегічного аналізу, присвячували свої роботи багато зарубіжних та вітчизняних провідних науковців. Зокрема, можна назвати роботи М. Альберта, І. Ансоффа, В. А. Винокурова, В. Н. Гавви, Б. Карлоффа, Н. С. Краснокутської, В. Д. Маркової, М. Мескона, Д. Хассі, Д. Хасбі, З. Є. Шершньової та інших.

Названі автори зосереджували увагу на завданнях та організації стратегічного та довгострокового планування. Водночас у цих роботах не зверталася належна увага на дослідження поняття стратегічного аналізу на підприємстві. Крім того серйозною і недостатньо розробленою проблемою залишається розробка і вибір систем показників, що використовуються у процесі реалізації стратегії з метою контролю. Концепція стратегічного управління вимагає реальної підтримки актуальності, життєздатності і ефективності стратегій, а також своєчасного контролю за виконанням і досягненням стратегії. Для досягнення цієї мети необхідно побудувати систему показників, яка дозволить здійснювати постійний моніторинг за реалізацією стратегії, розвитком виробничого потенціалу і змінами зовнішнього середовища організації.

Метою нашої статті є визначення суті стратегічного аналізу, його основних передумов для можливості застосування у стратегічному управлінні підприємством. Для її досягнення потрібно проаналізувати і узагальнити погляди провідних вітчизняних та зарубіжних вчених стосовно стратегічних контрольних показників, можливостей застосування різних методів для аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства та процесу розробки і реалізації стратегії розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Процеси глобалізації та міжнародної інтеграції, залучення суб'єктів господарювання у систему економічних зв'язків та конкурентної боротьби вимагають удосконалення механізмів управління підприємствами та забезпечення стратегічного

розвитку їх виробничого потенціалу. Головним аспектом застосування стратегічного аналізу при оцінці розвитку виробничого потенціалу є адаптація напрацювань, що застосовуються у практиці розвинених країн, до умов вітчизняної економіки.

Вивчення теоретичних і практичних розробок зарубіжних і вітчизняних науковців у сфері стратегічного управління щодо застосування стратегічного аналізу дозволило нам зробити ряд висновків:

1. Роль аналізу необґрунтовано обмежується лише забезпеченням зворотного зв'язку (контролю і оцінки результатів) управління. Концепція стратегічного управління вимагає присутності аналітичної основи у всіх функціях. Ми виходимо з того, що за допомогою стратегічного аналізу відбувається розкладання досліджуваного об'єкта на складові частини для більш точного розуміння і вивчення, на стадії стратегічного планування відбувається інтеграція результатів стратегічного аналізу в стратегічний план організації.

2. Проведення стратегічного аналізу дозволяє створити основу побудови стратегічного управління на підприємстві шляхом інформаційного забезпечення процесів формулювання місії, цілей, розробки і реалізації стратегій. На етапі стратегічного планування значення стратегічного аналізу втілюється в: аналітичному обґрунтуванні цілей організації на предмет досяжності, черговості, прийнятності.

3. Стратегічний аналіз є першим етапом процесу стратегічного управління, ще до формулювання місії і цілей організації необхідно чітко уявляти можливості власного бізнесу та загрози зовнішнього оточення.

4. На етапі стратегічного контролю необхідно постійно здійснювати стратегічний аналіз з метою своєчасного відсікання нездійснених стратегій, підтримки процесу розробки нових, більш конкурентоздатних стратегій, забезпечення постійної відповідності стратегії, що реалізовується, та цілям організації.

5. У функції стратегічного аналізу включається створення і накопичення стратегічної інформації, яка використовуватиметься для прогнозування і оцінки тенденцій зовнішніх чинників, оцінки стратегічних альтернатив, стратегічного потенціалу організації і конкурентоспроможності. У такому випадку за допомогою стратегічного аналізу відбувається створення інформаційного забезпечення стратегічного планування і стратегічного управління загалом, тому процес стратегічного аналізу передбачає збір, обробку, класифікацію, систематизацію, накопичення, зберігання стратегічної інформації з метою управління.

6. Проведення стратегічного аналізу розвиває у менеджерів здібності до стратегічного мислення і тим самим створює основу для впровадження в організацію концепції стратегічного управління. Використання технологій стратегічного аналізу в процесі ухвалення стратегічних рішень допомагає нагромаджувати менеджерами досвід роботи з пошуку та систематизації стратегічної інформації, а також є одним з джерел накопичення досвіду і вчення в реальному часі.

Стратегічний аналіз розглядається нами як логічний і змістовий метод, сутність якого полягає в інформаційно-аналітичному забезпеченні процесів стратегічного планування і оцінки стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємств. Виходячи з того, що метою проведення стратегічного управлінського аналізу є аналіз стратегічного розвитку виробничого потенціалу, то саме на цьому виді

зупинимось більш детально. Стратегічний управлінський аналіз – це інструмент стратегічного аналізу, за допомогою якого керівництво підприємства оцінює ефективність господарської діяльності з точки зору забезпечення майбутнього довгострокового прибутку. Він оцінює не тільки поточний стан підприємства, але і спрямований на виявлення стратегічних проблем. Відмінність стратегічного управлінського аналізу від аналізу господарської діяльності ми бачимо у спрямованості стратегічного управлінського аналізу на майбутній стан і стратегічні напрями підприємства, вимоги довіклля.

На основі вивчення праць Ансоффа І., Винокурова А. В., Стрікленда А. Дж., Томпсона А. А., Хасбі Д., Хасці Д. ми систематизували різні точки зору на зміст стратегічних контрольних показників (табл. 1).

Таблиця 1. Систематизація різних точок зору на систему стратегічних контрольних показників

Автор	Система показників
І. Ансофф [1]	Показники зростання, стабільності, обороту, об'єму знань, віку активів, зовнішньої і внутрішньої ліквідності
А. А. Томпсон і А. Дж. Стрікленд [11]	Ринкова частка, розмір прибутку, тенденції зміни чистого прибутку на інвестиції, зростання продажів, розмір кредитів, репутація підприємства, чи є підприємство лідером у технології, інноваціях, якості і обслуговуванні споживачів.
Д. Хасці [4]	Частка певного ринку; рентабельність продажів; абсолютні показники продажів; мінімальне число скарг покупців; максимальна кількість часу, витрачена на виробничі конфлікти; балансові суми (коефіцієнт ліквідності); рівень зайнятості; показники плинності; оцінка збільшення операційного прибутку
Д. Хасбі [5]	Збільшення частки ринку, ступінь проникнення на новий ринок, певна фінансово-економічна мета на обумовлений період часу, ступінь схвалення замовником продукції, досягнення науково-технічного рівня виробництва, розвиток управлінського потенціалу, ступінь зниження ризику
В. А. Винокуров [6]	Економічні результати підприємства і їх структура

На основі вищевикладеного можемо зробити висновок, що перелік контрольних показників може нараховувати достатньо значну кількість позицій; вони здебільшого зосереджуються на наступних сферах: збут фінанси, ризик; не простежується взаємозв'язок між показниками; переважно відсутні показники, що мають динамічні характеристики.

На нашу думку, обов'язковою умовою відбору у систему стратегічних контрольних показників повинні бути наявність причинно-наслідкових зв'язків між показниками, їх узгодженість між собою. Таким чином, стратегічними контрольними точками можуть бути показники фінансового стану (платоспроможності, майнового стану, фінансової стійкості, ділової активності, прибутковості); показники, що характеризують ринкову діяльність (темп зростання продажів, їх безбитковий обсяг, співвідношення темпів зміни продажів і безбиткового обсягу продажів, темп зміни прибутку від реалізації продукції); показники, що характеризують вдосконалення бізнесу, наприклад організація нового виробництва комплектуючих деталей (співвідношення цін поставачальників і власної ціни виробництва, безбиткова вартість придбання і виробництва, різниця доходів і витрат у період повернення позикових засобів) та ін. Система стратегічних контрольних показників дозволяє своєчасно розпізнати стратегічну проблему, що дозволяє підприємству зреагувати на зміни і є засобом передбачення стратегічних змін на підприємстві.

Проведення стратегічного аналізу з використанням діагностичних показників може базуватись на порівнянні фактичних значень показників з плановими, стандартними і нормативними. Нормативні значення

показників відображають необхідний стан підприємства для підтримки конкурентоспроможності, стандартні значення показників відображають необхідний стан підприємства для збільшення конкурентоспроможності, планові показники відображають стан підприємства з урахуванням поставленої мети і стратегій досягнення цієї мети.

Методологічною основою інструментарію стратегічного аналізу є загальнонаукові методи (системний і ситуаційний аналіз, комплексний підхід, програмно-цільове планування і т. д.), аналітико-прогностичні методи і методичні прийоми, запозичені з різних сфер знань (соціології, психології, антропології, екології, естетики і т. д.).

Управлінська значущість методів аналізу зовнішнього середовища підприємства полягає у можливості визначати сили прояву кожного значущого фактора зовнішнього середовища, а також ступеня чутливості стратегії до зовнішніх чинників. На вибір методу аналізу зовнішнього середовища впливають наступні характеристики зовнішнього середовища:

- складність – число чинників, на які підприємству слід реагувати;
 - рухливість – темп змін, швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні підприємства;
 - невизначеність – кількість і надійність інформації про конкретні фактори зовнішнього середовища; чим вища невизначеність, тим з більшою кількістю проблем доводиться стикатися менеджерам підприємства;
 - звичність подій – новизна змін, що виникають.
- Порівняльна оцінка методів стратегічного аналізу

потенціалу підприємства дозволяє зазначити, що практично усім методам аналізу потенціалу підприємства властиві наступні переваги: визначення конкурентної переваги, врахування обслуговуючих виробничих чинників, наявність певної послідовності дослідження. До недоліків, які властиві практично усім методам аналізу потенціалу, відносяться недоступність даних стосовно витрат і інших показників конкурентів, статичний характер моделей. Крім того, здійснення стратегічного управлінського аналізу діяльності вітчизняних підприємств супроводжується певними труднощами:

- на підприємствах переважно відсутні служби, які б відповідали за такий аналіз;
- часто відсутня необхідна інформація (це пов'язано з проблемою організації управлінського обліку на додаток до фінансового обліку);
- не відчувається потреба у проведенні управлінського стратегічного аналізу з боку керівництва підприємств.

Управлінський аналіз вимагає затрат часу, ресурсів і ухвалення управлінських рішень за його підсумками. Підприємства здійснюють такий аналіз, як правило, 1-2 рази на рік, залучаючи з цією метою консультантів. Велике значення в аналізі зовнішнього середовища та потенціалу підприємства відіграють економіко-математичні методи, які можуть бути використані і використовуються в практиці проведення стратегічного аналізу. Недоліками методів економіко-математичного моделювання є значна сума витрат; нездатність моделей адекватно та в повному обсязі відобразити динаміку зміни реальних об'єктів.

Окремо варто зупинитись на групі експертних методів, які рідше використовуються у практиці стратегічного аналізу і передбачають урахування суб'єктивної думки експертів про майбутній стан об'єкта дослідження. Для експертних оцінок характерний прогноз майбутнього на основі як раціональних обґрунтувань, так і інтуїтивних знань. Методи експертних оцінок, як правило, мають якісний характер. Дозволяють достатньо швидко отримати дані щодо можливих процесів розвитку тієї або іншої події на ринку, виявити сильні і слабкі сторони підприємства, оцінити ефективність тих або інших заходів. Переваги експертного методу порівняно з інтуїтивним підходом полягають у можливості обміну і зіставленням ідей.

Експертні методи ґрунтуються на використанні неповної і непрямой інформації, досвіду фахівців-експертів, інтуїції. Використовуються переважно при вирішенні неструктурованих і слабоструктурованих проблем. До переваг експертних методів можна зарахувати можливість обміну і зіставлення ідей, колективну інтеграцію ідей, наочність результатів, творче вирішення проблем, розробку сценаріїв розвитку. До недоліків належать складність комунікації, потреба в часі, суб'єктивізм.

Таким чином, аналіз методів, моделей проведення стратегічного аналізу показує, що останні мають як переваги, так і недоліки у застосуванні. Аналітику необхідно знати переваги і недоліки, обмеження і сфери застосування кожного аналітичного інструменту стратегічного аналізу. При аналітичному обґрунтуванні стратегічних рішень аналітики повинні використовувати як формалізовані, так і неформалізовані, експертні методи аналізу, що дозволяють визначити ситуацію, що склалася на підприємстві, і ухвалювати більш точні і зважені стратегічні рішення. Таким чином, на вибір методу

стратегічного аналізу в українських умовах впливають наступні фактори:

- відсутність розробки методологічної бази стратегічного аналізу на українських підприємствах;
- повна відсутність чи брак необхідної достовірної інформації,
- практична складність і трудомісткість застосування методів і моделей (складні математичні, прогностичні процедури);
- обмежене застосування і використання інформаційних технологій при проведенні стратегічних аналітичних процедур;
- відсутність на підприємствах спеціальної служби (відділу), що займається проведенням стратегічних аналітичних процедур, аналітичним обґрунтуванням стратегічних рішень;
- неможливість оцінки ефективності методів і моделей стратегічного аналізу.

Враховуючи вказані обмеження, у процесі здійснення стратегічного аналізу факторів, що визначають можливості та динаміку стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємств, на нашу думку, доцільно здійснювати поєднання різних методичних прийомів і методів, перспективним у цьому сенсі є поєднання експертних (спрямованих на оцінку якості) та економіко-математичних (відображають кількісні характеристики об'єктів) підходів.

Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф; [сокр. пер. с англ.], [науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
3. Карлофф, Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы [Текст] / Б. Карлофф; [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
4. Хасси, Д. Стратегия и планирование [Текст] / Д. Хасси; [пер. с англ. под ред. Л. А. Трофимовой]. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
5. Хасби, Д. Стратегический менеджмент [Текст] / Д. Хасби. – М.: Контур, 1998. – 200 с.
6. Винокуров, В. А. Организация стратегического управления на предприятии [Текст] / В. А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.
7. Маркова, В. Д. Стратегический менеджмент [Текст] / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова; [курс лекций]. – М.: ИНФРА-М; Сибирское соглашение, 2001. – 288 с.
8. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] [Текст] / Н. С. Краснокутська. – К.: ЦУЛ, 2005. – 352 с.
9. Гавва, В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навчальний посібник] [Текст] / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
10. Шериньова, З. Є. Стратегічне управління [Текст] / З. Є. Шериньова, С. В. Оборська; [навч. пос.] – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
11. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

РЕЗЮМЕ

Артюшок Виктория

Стратегический анализ в оценке развития производственного потенциала предприятия

В статье изложены основные подходы к определению сути стратегического анализа, осуществлена систематизация разных точек зрения на систему

стратегических контрольных показателей. Обоснованы возможности применения разных методов и моделей стратегического анализа для оценки внешней и внутренней среды предприятия в процессе разработки и реализации стратегии развития производственного потенциала предприятия.

RESUME

Artyushok Viktoria

Strategic analysis in estimation of the development of enterprise production potential

The basic approaches for the determination of essence of the strategic analysis are proposed. The systematization of different points of view on the strategic control indexes system is done. Possibilities of application of different methods and models of strategic analysis for the estimation of the external and internal environment enterprises in the process of development and realization of the strategy of development of production potential enterprise are grounded.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ И ПРОБЛЕМЫ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭНЕРГЕТИКИ

В статье рассматривается современное состояние угольной промышленности Украины и мира, а также перспективы развития отрасли с позиции стратегического планирования.

Ключевые слова: шахта, угольная промышленность, планирование развития, перспективы развития отрасли.

В современных условиях развития украинской экономики одним из наиболее важных заданий прикладного характера становится внедрение подходов к управлению предприятиями на всех уровнях, а также формирование такой политики, которая позволяет обеспечить постоянное функционирование предприятий в краткосрочной перспективе и последующее их развитие в долгосрочной. Практика ведения хозяйства отечественных и зарубежных предприятий свидетельствует, что одним из эффективных инструментов обеспечения их развития является стратегическое управление, которое предопределяет решение вопросов относительно мониторинга среды, определения целей и способов их достижения, а также разработку соответствующих стратегических альтернатив.

Вопросы, связанные с разработкой теоретических основ и стратегических направлений развития промышленных предприятий, привлекали внимание многих исследователей, среди которых О. Алимов, О. Амоша, И. Булеев, А. Вороночная, Ф. Евдокимов, А. Кабанов, В. Микитенко, А. Наливайко, В. Пастухова, В. Пономаренко, В. Салли, О. Тридид, В. Хобта, М. Чумаченко, С. Янко. Однако современные подходы нуждаются в последующем совершенствовании относительно учета влияния факторов внешней среды, отраслевой специфики и особенностей функционирования отдельного угледобывающего предприятия.

Для большинства угледобывающих предприятий Украины характерной является тенденция ухудшения технико-экономических показателей работы, которая свидетельствует о нарушении их стабильности. Внедрение правительственных стратегических программ развития отрасли позволило немного стабилизировать годовую добычу угля, однако, актуальными остаются вопросы поиска путей обеспечения постоянного функционирования шахт.

Потребность рынка в угле нельзя удовлетворить за счет отработки запасов, которые залегают только в одинаково благоприятных естественных условиях. На каждом поле эти условия будут своими. Поэтому часть шахт, которые обеспечивают нужный объем угля, поневоле расположена на территориях с худшими условиями залегания и качества запасов. И чем выше является общая потребность в минеральных ресурсах, тем большей будет часть таких предприятий. И тем худшими будут показатели запасов, которые дополнительно привлекаются к разработке.

В настоящее время в Украине 90% шахт опасны из-за

содержания газа метана, 60% шахт – по взрывам угольной пыли, 45% шахт – по внезапными выбросами и горными ударами, 22% шахт – по самовоспламенению угля, 63% шахт Украины работают на глубине свыше 600 м. Средняя глубина разработки достигла 629 м.

Украинские шахты разрабатывают крутопадающие и маломощные угольные пласты, что достаточно опасно. В США подобные пласты вовсе не используются, поскольку там и не добывают уголь на глубинах свыше 600 м. Практически на каждой шахте одна лава, которая дает 7-10 млн.т угля ежегодно, тогда как в Украине шахта в среднем добывает 400 тыс. т за год.

На Украине на глубоких (больше 600 м) горизонтах работают 100 шахт (52% от общего числа), удельный вес которых в общем объеме добычи угля составляет 54%. Максимальная глубина добычи угля достигает 1290 м, а подготовительные работы ведутся на максимальной глубине 1310 м. На глубинах, что на сегодня освоены, температура горных пород достигает 45-52°, и она ежегодно повышается на 0.5-1°.

30 ноября 2010 года состоялось расширенное заседание рабочей подгруппы по реализации мероприятий Программы экономических реформ Украины на 2010-2014 гг. по направлению «Реформа угольной отрасли». На заседании было утверждено распределение государственных угледобывающих предприятий на группы, учитывая степень их инвестиционной привлекательности. Первая группа – это перспективные предприятия, которые могут быть использованы частным инвесторам для последующей приватизации. Вторая – потенциально перспективные предприятия, которые могут представлять инвестиционный интерес при условии создания особых благоприятных условий. И, наконец, последняя группа – шахты, которые уже отработали производительные запасы угля.

В Донецкой области количество ликвидируемых шахт Минэнергоугля уже превысило количество действующих. Об этом в ходе коллегии Донецкой облгосадминистрации заявил заместитель начальника управления угольной промышленности Донецкой области Павел Золотопупов. В первом полугодии текущего года на стадии ликвидации находилось 56 угольных предприятий области, 35 из которых в этом статусе пребывают от 10 до 15 лет. Затягивание процесса реструктуризации привело к тому, что в структуре Минэнергоугля количество ликвидирующихся шахт уже превышает количество действующих, а с учетом шахт III группы они составляют 55% от общего числа предприятий

министерства. Причиной сложившейся ситуации является недостаточное бюджетное финансирование процессов реструктуризации, а также крайне нерациональное использование выделяемых средств.

Учитывая важную роль угольной отрасли Украины в решении вопросов обеспечения энергетической независимости, которая определяется наличием и рациональным использованием собственных энергоносителей, многими специалистами в течение длительного времени исследуются пути стабилизации работы угольной отрасли, которые являются базовыми при создании условий развития промышленных предприятий других отраслей [1, 2, 3]

Анализируя тенденции развития основных отраслей материального производства и социальной сферы Украины, формирующие спрос на нефть и газ, возможно спрогнозировать, что спрос на этот вид топлива в будущем может существенно повыситься с учетом потребностей экономики страны, которые растут. Учитывая ситуацию, сложившуюся на мировом энергорынке, можно утверждать, что в топливно-энергетическом балансе страны в краткосрочной и долгосрочной перспективе уголь сохранит свое приоритетное значение, а угольная отрасль останется базовой, про что также свидетельствуют публикации специалистов [4, 5, 6]

В других угледобывающих странах на угольном топливе генерируется от 60 до 98% электроэнергии [7]. Специалисты считают, что учитывая объемы его мировых запасов, относительно низкие и стабильные цены на него в сравнении с ценами на нефть и природный газ на мировом конкурентном рынке топливных ресурсов, уголь, в данное время не потерял ведущее место в мире относительно объемов его использования. Этот энергоноситель будет иметь

важное значение и в будущем [3].

Сегодня, страны со стабильной экономикой, которые имеют значительные запасы других энергоносителей, продолжают развивать угольную промышленность и увеличивать объемы добычи угля. Это предопределено тем, что при ограниченных объемах естественных запасов нефти и газа и увеличения объемов их потребления истощения запасов этих видов ресурсов осуществляется более ускоренными темпами, а также тем, что эти государства не желают терять свою энергетическую зависимость, увеличивая импорт энергоресурсов.

Стратегическое значение угольной промышленности в обеспечении устойчивого развития основных отраслей промышленности Украины, ее экономической и энергетической независимости предопределяется, в первую очередь, значительными объемами запасов угля, которых, по мнению некоторых специалистов, хватит для обеспечения энергетических потребностей народного хозяйства страны в течение 300 лет [10, с. 51].

Вместе с тем следует отметить, что, невзирая на то, что уголь играет определяющую роль в экономике Украины и на ее территории сосредоточены значительные его запасы, наибольшая часть потребляемой первичной энергии в течение длительного времени приходится на природный газ и достигает 41%. Это обуславливает зависимость функционирования энергозависимых отечественных предприятий от импортных поставок энергоносителей [8].

Анализ показал, что удельный вес потребления газа в других странах мира, в том числе и экономически развитых, составляет всего 21% (рис. 1.).



Рис. 1. Структура потребления первичной энергии в Украине и в мире в целом, %

Украина, в отличие от некоторых зарубежных стран, не может решить вопрос обеспечения потребностей экономики энергоресурсами за счет использования альтернативных источников энергии, часть которых в энергетическом балансе Украины значительно отличается от мировой и составляет лишь 0,1% [9]. Такая ситуация предопределена целым рядом субъективных и объективных факторов, и, в первую очередь, недостаточной технической проработкой этих решений научно-исследовательскими институтами и ограниченными объемами финансирования исследований в этой отрасли.

Учитывая структуру запасов органического топлива, специалисты относят Украину к группе стран, частично обеспеченных традиционными видами первичной энергии, которая определяет для обеспечения работы промышленных предприятий и экономического роста необходимость импорта разных видов энергоресурсов. Энергетическая зависимость Украины от поставок органического топлива с учетом условно первичной ядерной энергии в 2000-2004 гг. составляла около 61% [10]. Такая тенденция сохранилась и до сих пор. По оценкам специалистов, подобной или близкой к украинской есть энергетическая зависимость стран ЕС,

которые импортируют 51% энергоносителей. Однако, невзирая на то, что уровень энергозависимости Украины является средневропейским, он характеризуется недостаточной диверсификацией источников поставок энергоресурсов и в первую очередь нефти, природного газа и ядерного топлива. Работа украинских предприятий металлургического и коксохимического комплекса в значительной мере зависит от поставок энергоносителей из России [8].

За январь – август 2011 года угледобывающими предприятиями Украины добыто угля на 4 824,5 тыс. тонн (или на 9,8%) больше в сравнении с соответствующим периодом прошлого года. В том

числе, добыча энергетического угля увеличилась на 4 603,0 тыс. тонн (или на 14,0%), а коксующегося – увеличилась на 221,5 тыс. тонн (или на 1,4%) (рис. 2.). Ввиду того что в ближайшее время в Украине трудно ожидать существенного увеличения объемов добычи нефти и газа, а развитие ядерной энергетики страны связано с большими расходами и риском возникновения глобальных техногенных катастроф, единственной возможностью обеспечения энергетической независимости страны и экономического роста ее промышленного сектора в долгосрочной перспективе остается увеличение объемов добычи угля [4].

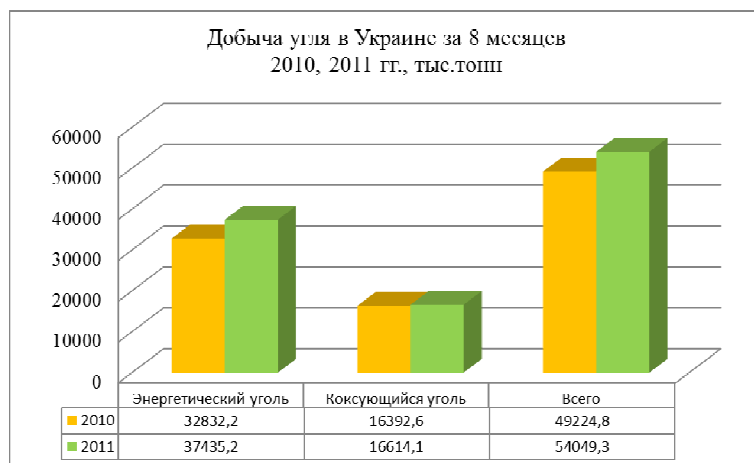


Рис. 2. Динамика добычи угля в Украине за 8 месяцев 2010, 2011 гг., тыс. тонн

Вместе с тем, для предприятий угольной отрасли характерной является тенденция нарушения стабильной работы, которое определило проведение структурных изменений [11]. В процессе реформирования угольной отрасли на большинстве шахт удалось стабилизировать ситуацию, однако экономическое положение их остается неудовлетворительным, значительная часть шахт была закрыта или на них прекращена добыча угля.

Согласно экономическому докладу АБАРЕС (Австралийского бюро по вопросам экономики и наук в области сельского хозяйства и ресурсов, являющегося аналитическим и статистическим органом правительства Австралии), в 2011 году объемы международной торговли коксующимися углями увеличатся на 4% – до 264 млн. тонн. В дальнейшем среднегодовые темпы роста составят 5% при росте объемов международной торговли до 341 млн. тонн в 2016.

Европейская ассоциация каменного угля и лигнита (ЕВРАКОУЛ) опубликовала аналитический доклад о международном рынке угля в 2010 году. Согласно данным ассоциации, на карте Европы становится все меньше стран с развивающейся угольной промышленностью. Из вчерашних экспортеров страны Старого света превращаются в импортеров. Угольщикам приходится подстраиваться под энергетический комплекс.

В 2010 году добыча каменного угля в Польше снизилась до 76,6 млн. тонн, это вдвое меньше по сравнению с 1990 годом. За эти годы более чем в два раза сократилось и число шахт. Если в прошлом Польша была крупным экспортером каменного угля, то в настоящее время она покупает примерно 10 млн. тонн угля в год, став «чистым» угольным импортером. И страна продолжает отказываться от угля: в

соответствии с новой энергетической стратегией, его доля в производстве электроэнергии сократится с 90% в настоящее время (в том числе 55% каменного угля) до 60% к 2030 году. Это явится важным поворотным моментом для Польши, которая в настоящее время добывает 57% суммарного объема каменного угля в Европейском Союзе. Для сравнения: на долю Германии приходится 11% всей добычи каменного угля в ЕС, на долю Великобритании – 13%, на долю Чешской Республики – 8% и Испании – 7%.

В Испании, с 2005 по 2008 год, когда цены на международном рынке угля достигали 214 долларов за тонну, а цены на добываемый (и субсидируемый) уголь были на уровне 70 евро, использование производимого внутри страны топлива было выгодно. С началом кризиса в августе 2008 года мировые цены на уголь снизились до 55 долларов за тонну. Поэтому большинство испанских электростанций перешло на импорт. Одновременно сократилось потребление электроэнергии, в результате чего энергетические компании аннулировали контракты на поставку испанского угля. Угольные компании потеряли основной рынок сбыта своей продукции, что создало критическую ситуацию и поставило 5 000 шахтеров под угрозу увольнения. Казалось, спасение рядом: правительство одобрило королевский указ, вводивший государственные обязательства по отношению к тем предприятиям, которые потребляют определенное количество добываемого внутри страны угля. Но этот указ вызвал много жалоб, поэтому до сих пор не вступил в силу. Как результат в Испании добыча каменного угля сократилась до 6,3 млн. тонн, а добыча бурого угля составила 2,5 млн. тонн.

Что касается Греции, которая располагает большими запасами бурого угля, то правительство страны не дает разрешения частным компаниям на их дальнейшую

отработку. Существующие в настоящее время бурого угольные предприятия будут работать еще в течение 30 лет с суммарной годовой добычей 55-60 млн. тонн. В 2010 году доля бурого угля в производстве электроэнергии сократилась до 27,4% вследствие экономического кризиса и сокращения потребления электроэнергии. По экологическим соображениям правительство Греции намечает досрочный вывод из эксплуатации старых бурого угольных электростанций. Взамен планируется построить только одну, а строительство электростанций, работающих на каменном угле, вообще не предусматривается.

В Чехии объемы добычи каменного и бурого углей определяются, как правило, международной торговлей углем и экономическим положением в стране. В 2010 году добыча каменного угля увеличилась на 6% и составила 11,7 млн. тонн, а добыча бурого угля снизилась на 3% – до 43,8 млн. тонн. Основная проблема, с которой бурого угольной отрасли придется столкнуться в будущем, состоит в том, что теплоснабжение районов с населением 1,6 млн. человек зависит от поставок угля теплостанциям, а имеющиеся контракты на поставку бурого угля истекают в период с 2013 по 2015 год.

Приоритетами энергетической политики Болгарии являются, с одной стороны, использование внутренних энергоресурсов, а с другой – дальнейшее развитие транзитного потенциала в Юго-Восточную Европу, как, например, трубопровод Набукко. В настоящее время правительство Болгарии подготавливает документ под названием «Энергетическая стратегия-2020», в котором будут рассмотрены вопросы энергоэффективности, либерализации рынка и стимулирования использования возобновляемых источников энергии. К сожалению, в этом документе вопросы развития угольной промышленности не получают должного внимания. Болгария будет развивать атомную энергетику за счет строительства атомной электростанции «Белен» и ввода в эксплуатацию новых блоков на Козлодуйской атомной. Бурый уголь останется основным ископаемым энергоносителем для тепловых электростанций страны. В 2010 году в Болгарии его было добыто 27,2 млн. тонн, из которых 85% приходится на бассейн Марица-Восток [12].

Первый вице-премьер Украины – министр экономического развития Украины Андрей Клюев поручил НАК «Энергетическая компания Украины» обеспечить заключение контрактов на импорт угольной продукции в предстоящий осенне-зимний период для нужд энергогенерирующих компаний в объеме не менее 2 млн. тонн. Об этом сказано в протоколе совещания по вопросам подготовки Прогнозного баланса электроэнергии, топлива и расходов генерирующих компаний на 2012 год. Минэнергоугля также поручено принять меры по сокращению государственного финансирования угольных предприятий, находящихся на стадии ликвидации или подготовке к ликвидации [13].

Украина не имеет возможности, как, к примеру, та же Россия, заменить уголь собственными альтернативными энергоносителями (нефтью, газом). Отечественная экономика не имеет возможности и ресурсов на данное время обеспечить в достаточных объемах финансирование программ реструктуризации угольной отрасли и социальных мероприятий закрытия шахт, как в других странах (Испания, Германия). Кроме того угледобывающие предприятия в Украине имеют большое социальное значение, потому что большинство

из них является градообразующими объектами, ликвидация которых приведет к значительным негативным последствиям.

Уже закрыто значительное количество шахт, в том числе без надлежащих экономических обоснований со значительными запасами угля, которые бы могли еще эффективно функционировать на протяжении длительного времени при условиях достаточных объемов финансовой поддержки со стороны государства.

Закрытие шахт – очень дорогой процесс. Одна только физическая ликвидация обходится в несколько десятков миллионов гривен [14]. А полные расходы, связанные с ликвидацией предприятий, значительно больше и в 2-3 раза превышают расходы на их физическую ликвидацию. Ликвидация шахт с неотработанными запасами приводит к прямым убыткам [3].

Желательно разрабатывать специальные планы погашения производственных мощностей, прежде чем принимать решения относительно закрытия шахт. Ухудшение технико-экономических показателей работы угледобывающих предприятий и недостаточный объем государственного обеспечения реализации программ развития в процессе структурных превращений в отрасли предопределяют поиск новых подходов к определению внутренних резервов шахт и более рационального использования имеющихся ресурсов.

Практика управления показывает, что убыточность многих угледобывающих предприятий вызвана не только негативным влиянием внешних факторов, но и в значительной мере внутренних, которые характеризуются недостаточно эффективным управлением, необоснованным ростом расходов на добычу угля, отсутствием механизмов, которые позволяют эффективно использовать имеющийся потенциал.

Особое значение приобретают прикладные задания, связанные с оцениванием производственно-хозяйственной деятельности шахт, принятием обоснованных тактических решений, разработкой стратегических альтернатив их развития, формированием направлений повышения производственно-экономического потенциала, и поиском дополнительных источников финансирования эффективной реализации управленческих решений, которые определяют повышение стабильности функционирования угледобывающих предприятий.

В общих чертах реструктуризация предприятий угольной отрасли должна включать следующие стратегические действия: строительство новых шахт и разрезов; проведение реконструкции и технического переоснащения предприятий по добыче и переработке угля на основе прогрессивной техники и технологии и осуществления диверсификации угледобывающих регионов; приостановление закрытия шахт, поскольку они закрываются неосмысленно и не отвечают основному условию – отсутствию запасов угля; создание межотраслевых комплексов, производящих конечную продукцию; поддержка на необходимом финансовом уровне маломощных шахт, эксплуатация которых определена необходимой на период выхода отрасли из кризисного положения; предоставление государственной помощи конкретным шахтам; усиление целевого характера поддержки.

Политика реформ в угольной промышленности должна быть сосредоточена на поддержке потенциально конкурентоспособных шахт.

Немедленное закрытие шахт, планируемое государством, не является необходимым. Во-первых, оно непосредственно коснется предприятий с небольшими объемами производства. Во-вторых, политические и социальные издержки таких мер слишком высоки.

В перспективных угольных регионах необходимо осуществлять политику, направленную на стимулирование создания новых рабочих мест для работников неперспективных шахт. Опыт восточных федеральных земель Германии показывает, что государственные программы содействия трудоустройству не столько ускоряют процессы локальных структурных преобразований, сколько их сдерживают.

На структуре занятости в угольных регионах может позитивно отразиться предоставление небольших кредитов тем, кто выделяется из состава угольного предприятия (например, подразделениям сферы услуг). Вместе с тем такие программы кредитования следует развивать с учетом прогресса в реструктуризации, достигнутого в угольном регионе. Их цель – содействовать формированию сети действующих предприятий вокруг потенциально конкурентоспособных шахт, что, в свою очередь, окажет положительное влияние на другие угольные регионы.

Список литературы

1. Аптекарь, С. С. Роль угля в национальной экономике страны [Текст] / С. С. Аптекарь, Б. А. Жнякин, Л. Н. Тригубенко // Вісник економічної науки. - 2005. - №2. - С. 5-9
2. Микитенко, В. В. Пріоритети та напрямки розвитку паливно-енергетичного комплексу України [Текст] / В. В. Микитенко // Уголь України. - 2005. - №8. - С. 29-35.
3. [Електронний ресурс] // Шахтер України : всеукраїнська газета профсоюзу работников угольной промышленности. – Режим доступу: <http://shu.prupu.org/post/9613/>.
4. Офіційний портал Міністерства вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=75159&cat_id=52294
5. Вугільна промисловість. Стратегія розвитку та шляхи перетворень [Електронний ресурс] / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, В. В. Вербинський. – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/147/index1.htm>.
6. Угольная промышленность - черная дыра госбюджета или основа энергетической безопасности Украины? [Текст] / Притыка А. // Зеркало недели. - 2008. - №14. - С. 8.
7. Дуброва, И. Вниз по лестнице, идущей вверх [Текст] / И. Дуброва // Энергетическая политика Украины. - 2004. - №11. - С. 44-46.
8. Микитенко, В. В. Економічні проблеми розвитку паливно-енергетичного комплексу України [Текст] / В. В. Микитенко // Уголь України. - 2004. - №10. - С. 12-17.
9. Пабат, А. Національна альтернативна енергетика: економічні перспективи та інноваційні технології [Текст] / А. Пабат // Економіст. - 2004. - №6. - С. 69-71
10. Основні напрямки енергетичної стратегії в Україні до 2030 року [Текст] / Міністерство палива та енергетики України. - К., 2005. - 56 с.
11. Амоша, О. І. Перспективи розвитку та реформування вітчизняної вугільної промисловості на фоні світових тенденцій [Текст] / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Старіченко / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2005. – 32 с.
12. Европейский уголь: зависимость увеличивается [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rosugol.ru>.
13. [Електронний ресурс] // Шахтер Украины: Всеукраїнська газета профсоюзу работников угольной промышленности, №34 (581) от 9.09.2011г. – Режим доступу <http://shu.prupu.org/post/9720/>.
14. Петренко, С. Я. Зависимость стоимости и трудоемкости

работ от влияющих факторов при ликвидации шахт [Текст] / С. Я. Петренко, В. А. Рыбалко // Уголь Украины. - 2001. - №9. - С.18-20.

15. Серета, Л. О. Стан вугільної промисловості в сучасний період [Текст] // Уголь України: Ежемесячный научно-технический, производственный и экономический журнал. – 2009. – № 1. – С. 67-69.

РЕЗЮМЕ

Арцукевіч Катерина

Сучасний стан і перспективи розвитку вугільної промисловості України і проблеми залежності від енергетики

У статті розглядається сучасний стан вугільної промисловості України і миру, а також перспективи розвитку галузі з позиції стратегічного планування.

RESUME

Artsukevich Yekatyerina

Modern state and prospects of development of coal industry of Ukraine and problems of dependence on energetics

In the article the modern state of world and Ukrainian coal industry is considered. The prospects of development of this industry from the position of the strategic planning are determined.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2011 р.

Мирослава БУБЛИК

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економіки довкілля і природних ресурсів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Тетяна КОРОПЕЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри природничо-наукової та фундаментальної економічної підготовки,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Розглянуто сутність та особливості використання екологічного податку як складової національної стратегії екологічної політики держави. Визначено принципи розрахунку екологічного податку відповідно до Податкового Кодексу України та його переваги й недоліки.

Ключові слова: екологічний податок, екологічна політика, стратегія економічного розвитку, аналіз, оцінка.

Стратегія економічного розвитку України як цілеспрямована сукупність політик щодо досягнення економічного розвитку суспільства у довгостроковому періоді, що втілюється у планах, програмах, проектах та намірах на всіх рівнях управління, повинна, перш за все, вирішувати проблеми у важливих сферах життєдіяльності суспільства, зокрема у сфері екологічної політики. Сьогодні економічний аналіз і дослідження процесів, що відбуваються на всіх ієрархічних рівнях економіки України, потребують розробки конкурентної стратегії розвитку національної економіки і відповідних важелів регулювання ринкової системи господарювання, серед яких особливо ефективними є податки.

Критичний стан екології України, що швидше межує із поняттям надзвичайного, характеризується неприпустимо високим рівнем використання основних життєзабезпечуючих природних ресурсів, граничним забрудненням екологічних систем, виснаженням їх відновлювальних можливостей і різким зниженням здоров'я населення, що створює серйозну загрозу національній безпеці.

Вагомий внесок у дослідження основ конкурентної державної політики зробили видатні науковці Андрощук Г. О., Бажал Ю. М., Борисенко З. М. [1], Бураковський І. В., Воротін В. Є., Вовк В. [2], Гаврилишин Б. [2], Геєць В. М., Дахно І. І., Завада О. Л., Кваснюк Б. Є., Кілієвич О. І., Кузьмін О. Є., Кузьміна С. А., Мамутов В. К., Мочерний С. В., Нестеренко О. П., Осауленко О. Г., Пастернак-Таранущенко Г. А., Пирожков С. І., Розпутенко І. В., Саніахметова Н. О., Семенова Л. Н., Філіпенко А. С., Філюк Г. М., Черняк В. К., Шнирков О. І. та ін. Над формуванням ефективної податкової системи як основного елементу державної економічної політики працювали Амоша О. [3], Бочарова С. І. [4], Вишневський В. І. [3], Жаліло Я. А. [5], Кириєнко О. І. [6], Крайник О. П. [7], Хвесик Ю. М., Хлобистов Є. В. та інші.

Загрозливий стан техногенно-екологічної ситуації в основних гірничо-видобувних та промислово навантажених регіонах України перешкоджає розвитку національної економіки, тому значної актуальності

набуває формування ефективної екологічної політики та розробки конкурентної стратегії у довгостроковому періоді. Потребує подальшого вивчення проблема структурних змін у виробництві, які б забезпечили прискорений розвиток промисловості на основі ресурсо-, енергозберігаючих та маловідходних технологій, а також використання техногенних родовищ та техногенних ресурсів у межах четвертого та п'ятого технологічних укладів. Актуальним є розгляд інструментів податкової системи, які є найбільш ефективними важелями державного регулювання економічного розвитку.

Метою статті є дослідження переваг уведення екологічного податку до складу національної стратегії екологічної політики.

Цілі економічного розвитку національної економіки сьогодні охоплюють комплекс усіх сфер її розвитку (економічної, соціальної, екологічної), де сфера екологічної політики потребує найбільшої уваги. Конкуренентоспроможність національної продукції на світових ринках визначається її ресурсоемістю (сировинністю), що фактично свідчить про продаж не кінцевої продукції, а природних ресурсів, права на володіння якими належать майбутнім поколінням. Результати такої господарської діяльності особливо вражають у Львівській (м. Стебник), Івано-Франківській (м. Калуш, м. Солотвино), Дніпропетровській (м. Запоріжжя, м. Кривий Ріг, м. Марганець, м. Нікополь, м. Дніпродзержинськ тощо), Донецькій (м. Донецьк, м. Макіївка, м. Маріуполь) та Луганській (м. Лисичанськ, м. Антрацит, м. Алчевськ) областях, де неконтрольовані гідрогеологічні процеси на рудниках (соле-, рудо-, вугіллявидобувних) у будь-який момент генерують екологічні катастрофи трансграничних масштабів.

Враховуючи оцінку регіональних техногенно-екологічних загроз національній безпеці України, здійснену в роботі [8, с.10-11], бачимо, що в Україні в атмосферне повітря щорічно викидається понад 6 млн. т шкідливих речовин та вуглекислого газу. Щільність цих викидів у розрахунку на 1 км² території країни складає 10,7 т шкідливих речовин, а на душу населення – 140,2 кг. Понад 61 % забруднювальних речовин припав

на стаціонарні джерела забруднення промислових підприємств.

Слід підкреслити, що зниження рівня виробництва не приводить до відповідного зниження рівня викидів у довкілля. Окрім викидів промислових об'єктів, найбільш суттєвим забруднювачем повітря є автомобілі. З кожним роком зростає концентрація забруднювальних речовин у повітрі, де 50–70 % становлять відпрацьовані

гази великих міст України. До регіонів, що значно перевищують середній рівень за показником щільності викидів шкідливих речовин у повітря з розрахунку на 1 км² території, належать Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Івано-Франківська та Київська області [8, с. 10-11]. Показовою є тенденція до зростання в Україні пред'явлених екологічних платежів (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка пред'явлених екологічних платежів (млн. грн.) [9]

Роки	2007	2008	2009	2010
Пред'явлені екологічні платежі – всього	980,3	1071,4	1209,6	1508,7
з них				
збори за забруднення навколишнього природного середовища – всього	955,7	1065,3	1198,7	1361,2
у тому числі				
за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин	558,7	627,1	702,2	795,9
за скидання забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	75,0	69,7	88,0	93,7
за розміщення відходів (крім радіоактивних)	322,0	368,5	408,5	471,6
штрафи за адміністративні правопорушення у сфері охорони природи	1,8	2,5	2,1	4,4
позови про відшкодування збитків і втрат, заподіяних у результаті порушення законодавства про охорону природи	22,8	3,6	8,8	143,1

Основними платниками зборів за забруднення навколишнього природного середовища, як свідчать дані Держкомстату України [9], були підприємства, які виробляють та розподіляють електроенергію, газ та воду (пред'явлено зборів на суму 597,7 млн. грн., або 44% від сумарного обсягу по країні), добувної промисловості (286,6 млн. грн., або 21%), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (234,8 млн. грн., або 17%).

У сумарному обсязі фактично сплачених екологічних платежів по країні майже дві третини – це платежі, які надійшли від підприємств Дніпропетровської (329,7 млн. грн.), Донецької (304,0 млн. грн.), Луганської (103,1 млн. грн.) та Запорізької (82,7 млн. грн.) областей [9].

Тому за останній період (2010 - 2011 роки) у сфері екології в державній політиці відбулися зміни із прийняттям Податкового кодексу [10], де вперше введено екологічний податок, Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [11], де серед пріоритетів підвищення конкурентоспроможності господарського комплексу країни виділено запровадження сучасних методів управління техногенними і природними ризиками та Розпорядження КМУ «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки» [12], де заходи екологічної політики розподілено за 7 цілями, серед яких ключовими є поліпшення екологічної ситуації, підвищення рівня екологічної безпеки, інтеграція екологічної політики, удосконалення системи інтегрованого екологічного управління, а також удосконалення регіональної екологічної політики.

У міжнародній практиці екологічної економіки серед її конкурентних стратегій застосовують стратегію екологічної податкової реформи, що дозволяє одночасно створити робочі місця і зберегти довкілля, оскільки переносить базу оподаткування з доходу та фонду зарплати на споживання природних ресурсів та шкідливі викиди. Це одночасно збільшує заробітну плату відповідно до економічного розвитку та стимулює інвестиції в інноваційні технології, а також зменшує витрати природних ресурсів за рахунок зменшення матеріалоемності виробництва та затрати енергії, тобто суттєво зменшує шкідливі викиди.

Як нововведення до чинної податкової системи, в

Україні з 1 січня 2011 року включено загальнодержавний екологічний податок на заміну колишньому збору за забруднення навколишнього природного середовища. Враховуючи останні тенденції в податковій політиці європейських країн, які демонструють необхідність перенесення податкового навантаження на екологічні платежі, у Податковому Кодексі збільшено ставки екологічного податку удвічі, а також запроваджено оподаткування екологічним податком викиди двоокису вуглецю (парникового газу), для якого ставка податку складає 0,2 гривні за 1 тону (п.243.4 ст. 243 Кодексу), джерелом утворення якого є спалювання всіх видів палива. При цьому спрощено порядок розрахунку екологічного податку шляхом уніфікації системи підвищуючих коефіцієнтів та врахування їх у базових ставках податку; здійснено перехід до стягнення податку з пересувних джерел забруднення через податкових агентів (оптових та роздрібних продавців палива) [13].

При цьому до кола платників екологічного податку окрім суб'єктів, що були платниками збору за забруднення навколишнього природного середовища, включено всіх, хто використовує паливо для транспортних засобів (суб'єкти господарювання, громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які користуються автомобілями). Податковим кодексом встановлюється сплата податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення через податкових агентів, які здійснюють оптову та роздрібну торгівлю паливом. Таким чином, екологічний податок сплачується платниками податку під час придбання палива, а податковими агентами, які реалізують паливо, цей податок утримується і сплачується до бюджету. Слід зазначити, що платники податку у разі використання ними палива не складають звітів з цього податку.

Строго окреслено об'єкт та базу оподаткування, до складу яких входять:

- обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами, скидаються безпосередньо у водні об'єкти, види відходів, що розміщуються у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах протягом звітного кварталу, крім обсягів та видів (класів) окремих відходів як вторинної сировини, якщо суб'єкти господарювання мають

ліцензію і проводять діяльність зі збирання і заготівлі відходів як вторинної сировини, а також види палива, реалізованого податковими агентами;

- обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк;
- обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (АЕС).

Запроваджено поетапне зростання ставок податку, а саме до 31.12.2012 включно ставки податку становлять 50%, до 31.12.2013 - 75%, а з 01.01.2014 - 100% від ставок, передбачених Кодексом.

Запроваджена податкова система в Україні у частині податків за використання природних ресурсів та забруднення має прогресивний характер і покликана зменшити марнотратство ресурсів і появу відходів. Крім того, у Прикінцевих положеннях Податкового кодексу передбачені повноваження Кабінету Міністрів України щорічно до 1 червня переглядати граничний обсяг ставок екологічного податку з урахуванням індексу інфляції. Суттєво збільшилися ставки податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними та пересувними джерелами забруднення, за скиди окремих забруднюючих речовин у водні об'єкти і за розміщення відходів, а саме з 01.01.2014 вони перевищуватимуть чинні на кінець 2010 року у 15 - 20 разів. До забруднюючих речовин, на які встановлено ставки податку, входять: азот амонійний, органічні речовини (за показниками БСК 5), завислі речовини, нафтопродукти, нітрати, нітрити, сульфати, фосфати та хлориди (п. 245.1 ст. 245 Податкового кодексу), а для тих забруднюючих речовин, на які не встановлено гранично допустиму концентрацію або орієнтовно безпечний рівень впливу, застосовуються ставки податку за найменшою величиною гранично допустимої концентрації. Передбачено зростання приблизно у 8,5 разів ставок податку за розміщення відходів, які встановлюються залежно від класу небезпеки та рівня небезпечності відходів.

Ставки податку за розміщення таких видів надзвичайно небезпечних відходів, як обладнання та прилади, що містять ртуть, елементи з іонізуючим випромінюванням, встановлено на рівні 431 грн. за одиницю (раніше - 83 грн. за одиницю), люмінесцентних ламп - на рівні 7,5 грн. за одиницю (раніше - 1,5 грн. за одиницю). Для відходів, на які не встановлено клас небезпеки, застосовується ставка податку, встановлена за розміщення відходів I класу небезпеки.

За розміщення відходів на звалищах, які не забезпечують повного уникнення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів, вищенаведені ставки податку збільшуються у 3 рази.

Зазначимо, що не знаšli змін ставки податку за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

У Кодексі є й недоліки, а саме: 1) відсутні нормативи податку, який справляється за викиди в атмосферу забруднюючих речовин залізничним транспортом; 2) не визначено умов щодо обчислення екоподатку в 10-кратному розмірі у разі відсутності у платника збору затверджених у встановленому порядку лімітів скидів та розміщення відходів чи допущення понадлімітних обсягів скидів та розміщення відходів. Це не означає

скасування зазначених лімітів загалом (оскільки їх існування закріплено у ст. 44 ЗУ «Про охорону навколишнього природного середовища») та відповідальності за порушення природоохоронного законодавства.

Однак до складу інструментів податкової системи слід включити і надання податкових пільг для підприємств, які: 1) забезпечують створення інфраструктури роздільного сортування, збору, утилізації і переробки відходів; 2) використовують продукцію, отриману із вторинної сировини; 3) здійснюють повторне використання тари та упаковки з екологічно безпечних матеріалів; 4) дотримуються екологічних принципів на всіх стадіях життєвого циклу продукції; 5) переходять на маловідходні, ресурсо- та енергозберігаючі технології; 6) інвестують у розвиток «чистих виробництв» та «екологічно безпечної продукції»; 7) впроваджують новітні технології для повнішого видобування сировини в процесі розробки родовищ корисних копалин. Слід звільнити від податків і фонди охорони довкілля та добродійні внески на екологічні потреби.

Також слід підкреслити, що введення екоподатку сприятиме підвищенню контролю за дотриманням законодавства та відповідальності за його порушення підприємствами. Це ще раз доводить, що екоподатки є ефективно конкурентною стратегією екологічної політики.

Таким чином, дієвою складовою державної стратегії при формуванні екологічної економіки є оптимальне співвідношення стимулюючих та контролюючих інструментів податкової системи, де екологічний податок відіграє ключову роль. У перспективі доцільно дослідити його економічну ефективність.

Список літератури

1. Борисенко З. М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: Моногр. / З. М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. - 346 с.
2. Гаврилишин Б. Стратегія сталого розвитку та європейська модель "Екосоціальної ринкової економіки" як основа конкурентноздатності України в сучасну епоху / Б. Гаврилишин, В. Вовк // Аналітична записка та рекомендації новій владі / [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.greenkit.net/Members/intereco/strategy>
3. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. - 2002. - № 8. - С. 13.
4. Бочарова С. Заповнюємо звіт та сплачуємо збір за забруднення навколишнього природного середовища за 9 місяців 2009 року / Світлана Бочарова, Оксана Кириєнко // Вісник податкової служби України. - 1999. - 23.10.
5. Податки в Україні: від каральної до стимулюючої функції : Зб. наук. ст. за ред. Я. А. Жаліла. - К.: Альтерпрес, 2003. - 512 с. (Сер. "Безпека економічних трансформацій"; Вип. 22).
6. Кириєнко О. Збір за забруднення навколишнього природного середовища - не плата за повітря. Скиди стічних вод у системи каналізації / О. Кириєнко // Вісник податкової служби України. - 2002. - № 33 (вересень). - С. 50.
7. Крайнік О. П. Бюджетне управління соціально-економічними процесами в регіоні // Регіональна економіка. - 2011. - №2 (60). - С.16 - 22.
8. Оцінка регіональних еколого-ресурсних та еколого-техногенних загроз національній безпеці України: [аналіт. огляд] // Яковлев Є. О., Скалецький Ю. М. - К.: НІСД, 2010. - 32 с.
9. Витрати на охорону навколишнього середовища та екологічні платежі у 2010 році: Оприлюднення експрес-виписків Держстату у 2011 році [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ukrstat.org/express/expres_u.html
10. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами). - К.: ЦУЛ, 2011. - 584 с.

-
11. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : закон України від 21 грудня 2010 року № 2818-VI. - Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2011, № 26, ст. 218.
 12. Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки : розпорядження КМУ від 25 травня 2011 р. № 577-р // Урядовий кур'єр від 27.07.2011 - № 135.
 13. Екологічний податок. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://biznes.km.ua/onenews/Ekologichnij-podatok.html>.
 14. Бут Ю. С. Досвід країн європейського союзу щодо застосування фіскальних інструментів в екологічній політиці / Ю. С. Бут // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». - 2011. - № 10. - [Електронний ресурс] - Режим доступу до журн: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=729>.

РЕЗЮМЕ

Бублык Мирослава, Коропецкая Татьяна

Экологический налог как элемент государственной стратегии экологической политики Украины

Исследовано критическое состояние экологии Украины и факторы, создающие серьезную угрозу национальной безопасности. Рассмотрены сущность и особенности использования экологического налога как составной национальной экологической политики государства. Определены принципы расчета экологического налога согласно Налоговому Кодексу Украины и его преимущества и недостатки в системе экологической политики государства.

RESUME

Bublyk Myroslava, Koropets'ka Tetiana

Ecological tax strategy as element of state environmental policy of Ukraine

The critical state of ecology of Ukraine and the factors that pose a serious threat for national security are investigated. The essence and characteristics of environmental taxes as a component of national strategy for environmental policy are considered. The principles of calculating ecological tax under the Tax Code of Ukraine and its strengths and weaknesses in environmental policy are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

SPACE-АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено аналіз стратегічного становища та перспектив розвитку підприємства з використанням методики SPACE-аналізу на прикладі ПАТ «Тернопільська птахофабрика». Визначено та обґрунтовано стратегічний вектор його діяльності та сформовано систему стратегічних альтернатив.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегія, конкурентоспроможність, конкуренція, критерій, ринок.

Процес упровадження стратегічного підходу до управління на підприємствах України з урахуванням економічних реалій відбувається досить повільно. Підприємства насамперед зосереджені на вирішенні поточних проблем, пов'язаних з ефективним використанням їх потенціалу, а проблеми його формування, вирішення яких здійснюється в перебігу визначення перспектив розвитку, залишаються поза їх увагою. Проте без визначеної стратегії розвитку неможливо успішно функціонувати у бізнес-просторі, приймати обґрунтовані тактичні рішення щодо використання потенціалу підприємства, примножувати підприємницький капітал, забезпечуючи стійкі позиції у конкурентному середовищі. Сучасні тенденції розвитку економічних відносин визначають необхідність розробки комплексного підходу до формування ефективної стратегії підприємства з використанням новітніх методичних інструментів стратегічного аналізу.

Аналіз багатьох фахових джерел дає підстави стверджувати, що проблеми стратегічного аналізу підприємства постійно перебувають у центрі уваги вчених-економістів. Класичними роботами з основ стратегічного аналізу, теорії взаємодії підприємства та зовнішнього середовища, концепцій стратегічної орієнтації фірми є праці І. Ансоффа [1], Р. Акоффа [11], К. Ендрюса [9], А. Д. Чендлера [10]. Ідеї класиків покладені в основу сучасного бачення стратегічного аналізу як окремого напрямку аналітичних досліджень, розробленню теоретико-прикладних аспектів котрого присвячені роботи вітчизняних науковців Т. В. Головка [2], С. В. Сагової [2], М. І. Ковальчука [3], І. М. Парасій-Вергуненко [5], К. І. Редченка [7]. При вагомій науковій та практичній значущості цих досліджень не всі питання цієї багатогранної проблеми знайшли своє вирішення. У наукових дослідженнях недостатньо виразно визначено концептуально-методологічні засади стратегічного аналізу та методичні питання його здійснення в системі управління підприємством. За межами наукового вирішення залишились проблеми оцінки стратегічного становища підприємства і перспектив його розвитку залежно від рівня і характеру агрегації та інтегрованості підприємства, що потребує розробки відповідного методологічного підґрунтя та інформаційно-методичного забезпечення процесу формування та реалізації стратегій підприємства.

Метою статті є формування стратегії ефективної, конкурентоспроможної фінансово-господарської

діяльності птахівничого підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно, використовуючи методологію стратегічного аналізу, оцінити позицію підприємства на ринку, проаналізувати низку характеристик його діяльності та визначити оптимальну стратегію. Для реалізації поставленого завдання в статті пропонується використати комплексний багатокритеріальний метод SPACE-аналізу, інформаційною базою для котрого слугуватимуть дані про діяльність ПАТ «Тернопільська птахофабрика».

При формуванні стратегічних альтернатив та виборі конкретної стратегії розвитку використовують формальні (модель накопиченого досвіду, життєвого циклу продукту, життєвого циклу технологій, продукт-ринку тощо) й матричні моделі (модель BCG, GE/McKinsey, Shell/DPM, Hofer/Schendel, ADL/LC, SWOT- та SPACE-аналіз).

У статті для аналізу стратегічного становища та оцінки подальших дій розвитку ПАТ «Тернопільська птахофабрика» буде використано SPACE-аналіз на основі двох груп критеріїв:

- внутрішнього критерію – ефективність фінансово-господарської діяльності;
- зовнішнього критерію – зовнішнє становище підприємства.
- Вказані критерії позначені переліком показників, тому SPACE-аналіз належить до категорії комплексних багатокритеріальних методів. Він дає змогу оцінити позицію підприємства на ринку, проаналізувати характеристики діяльності підприємства та визначити оптимальну стратегію. Слід зазначити, що основою методу SPACE-аналізу є апріорне моделювання на основі експертних оцінок. Доцільність використання методу експертних оцінок у нашому дослідженні обґрунтовано наступним [6, с. 163]:
- стратегічний аналіз в умовах високого рівня невизначеності зовнішнього середовища нерідко містить частину інтуїтивної, аналітично не підтвердженої інформації, спрямованої на розв'язання проблеми;
- використання в аналізі оцінок найкваліфікованіших у відповідній сфері спеціалістів дає певний рівень достовірності, до того ж ця достовірність є високо ймовірною, цілком прийнятною для прийняття рішень у ситуаціях неповної визначеності, що постійно трапляються у конкурентному середовищі;

– у сучасних умовах збільшується значущість колективних думок, висновків, рекомендацій, рішень, хоча при цьому в цінності індивідуальних кваліфікованих оцінок у економічній діяльності не сумніваються.

При використанні SPACE-аналізу виділено чотири групи критеріїв оцінки діяльності підприємства:

- фінансове становище;
- конкурентоспроможність підприємства;
- привабливість галузі;
- стабільність середовища.

При визначенні системи критеріїв враховано специфіку підприємства його виробничі потужності, фінансовий стан, рівень конкурентної боротьби, а також поставлені завдання та цілі. Формулювання критеріїв, їх оцінка та визначення рекомендованої стратегії потребують ґрунтовних знань як методології стратегічного аналізу, так і специфіки галузі й бізнесу

підприємства.

Використовуючи методологію SPACE-аналізу, оцінимо стратегічне становище та дії ПАТ «Тернопільська птахофабрика». У таблицях 1–4 відображені результати оцінки критеріїв, що характеризують відповідно фінансове становище підприємства, його конкурентоспроможність, привабливість галузі, стабільність середовища.

Оцінка здійснена із залученням експертів підприємства. Для оцінки фінансової сили підприємства було обрано такі критерії, як ліквідність, оборотність активів, фондовіддача, рентабельність власного капіталу, фінансова незалежність, стабільність отримання прибутку. Кожен із них оцінено за п'ятибальною шкалою. Кожному критерієві було присвоєно відповідну вагу, після чого визначено його зважену оцінку та оцінку групи загалом. Фінансове становище ПАТ «Тернопільська птахофабрика» слабке і становить 1,95 балів.

Таблиця 1. Розрахунок зваженої оцінки критеріїв фінансового становища за методом SPACE-аналізу для ПАТ «Тернопільська птахофабрика»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	1	2	3	4	5		
Ліквідність	1	2	3	4	5	0,05	0,1
Оборотність оборотних активів	1	2	3	4	5	0,05	0,15
Фондовіддача	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Рентабельність власного капіталу	1	2	3	4	5	0,2	0,2
Фінансова незалежність	1	2	3	4	5	0,1	0,2
Стабільність отримання прибутку	1	2	3	4	5	0,5	1
Фінансове становище							1,95

Такий результат можна пояснити низькими значеннями показників:

- швидкої ліквідності – 1,54, 0,64, 0,39, 0,31, 0,28 відповідно у 2005–2009 рр. за нормативу 1–1,5;
- рентабельності власного капіталу – 0,24 у 2005 р., 0,17 у 2006 р., -0,4 у 2007 р., -0,45 у 2008 р., 0,07 у 2009 р.;
- фінансової незалежності – 0,78, 0,51, 0,34, 0,24, 0,28 у 2005–2009 рр. за нормативу 0,5.

Діяльність ПАТ «Тернопільська птахофабрика» протягом 2004–2010 рр. була позначена як прибутковими, так і збитковими періодами (рис. 1). Так у 2004–2005 рр. чистий прибуток підприємства становив відповідно 3932,00 тис. грн. та 3389,00 тис. грн., наступних два роки підприємство мало збитки: у 2006 р. – 5545,00 тис. грн.; у 2007 р. – 4343,9 тис. грн.; із 2008 р. знову зафіксовано прибутки: 764,00 тис. грн. (2008 р.), 2489 тис. грн. (2009 р.), 301 тис. грн. (2010 р.).

Зважена оцінка критерію конкурентоспроможності підприємства для ПАТ «Тернопільська птахофабрика» формувалася на основі: ринкової частки підприємства, якості продукції і стадії її життєвого циклу, прихильності покупців, рентабельності продажів та ступеня вертикальної інтеграції (табл. 2.). Загальна оцінка становить 2,95 бала.

Істотно вище значення критерію конкурентоспроможності пояснюється кращими значеннями факторів, що її характеризують. Основними видом продукції, що виробляє ПАТ «Тернопільська птахофабрика», є яйця курячі харчові, які реалізують під торговою маркою «Добре яйце». Підприємство здійснює систему заходів щодо формування бренду, створення мережі представництв у Західному регіоні, розпочато масштабну реконструкцію та модернізацію виробничих приміщень, в результаті якої проектна потужність підприємства становитиме 770 тис. куркомісць.

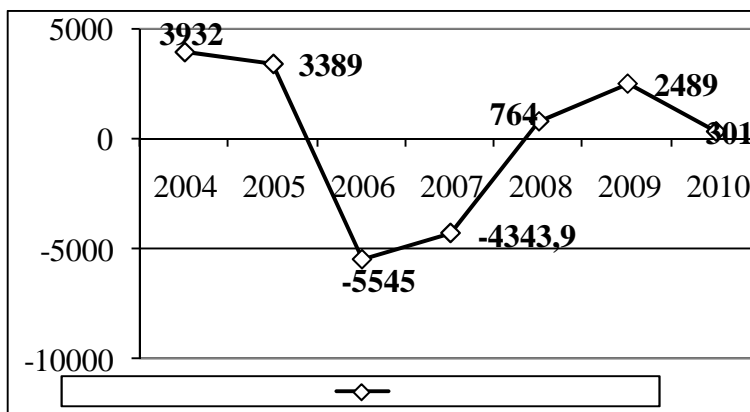


Рис. 1. Динаміка чистого прибутку (збитку) ПАТ «Тернопільська птахофабрика».

Таблиця 2. Розрахунок зваженої оцінки критеріїв конкурентоспроможності за методом SPACE-аналізу для ПАТ «Тернопільська птахофабрика»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	1	2	3	4	5		
Ринкова частка	1	2	3	4	5	0,1	0,4
Якість продукту	1	2	3	4	5	0,4	1,2
Стадія життєвого циклу продукту	1	2	3	4	5	0,05	0,15
Прихильність покупців	1	2	3	4	5	0,3	0,9
Рентабельність продажів	1	2	3	4	5	0,1	0,2
Ступінь вертикальної інтеграції	1	2	3	4	5	0,05	0,1
Конкурентоспроможність							2,95

Основними пріоритетами при цьому є відновлення виробництва та розширення виробничих потужностей до максимально можливого рівня, апробація та впровадження нових технологій, купівля нових кросів птиці. З метою підвищення рентабельності продажів та продуктивності виробництва відбувся перехід із молдавського кросу птиці «Легорн» лінії 444 до прогресивнішого «Білорусь – 9». Птахофабрика успішно освоїла експериментальну партію птиці нового для української практики кросу Ну-Line W-98. Зазначені фактори обумовили розмір зваженої оцінки критерію конкурентоспроможності підприємства.

При оцінці привабливості галузі визначальними було обрано наступні критерії: потенціал зростання галузі, конкурентна ситуація, стадія життєвого циклу галузі, використання ресурсів, капіталоємність, бар'єри входження на ринок, державна підтримка галузі. Зважена оцінка становить 3,1 бала (табл. 3).

Стабільність середовища діяльності ПАТ «Тернопільська птахофабрика» оцінена в 2,25 бала та здійснювалася за критеріями: інновації і НТП, інфляція, варіація попиту, державне регулювання галузі, агресивність конкурентів, маркетингові та рекламні можливості (табл. 4).

Таблиця 3. Розрахунок зваженої оцінки критеріїв привабливості галузі за методом SPACE-аналізу для ПАТ «Тернопільська птахофабрика»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	1	2	3	4	5		
Потенціал зростання	1	2	3	4	5	0,2	0,6
Конкурентна ситуація	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Стадія життєвого циклу галузі	1	2	3	4	5	0,1	0,4
Використання ресурсів	1	2	3	4	5	0,2	0,4
Капіталоємність	1	2	3	4	5	0,1	0,4
Бар'єри входження на ринок	1	2	3	4	5	0,1	0,4
Державна підтримка	1	2	3	4	5	0,2	0,6
Привабливість галузі							3,1

Наведемо коротку характеристику основних факторів, що впливають на привабливість галузі та стабільність середовища.

Птахівнича галузь в Україні характеризується чітко окресленою тенденцією щодо сезонності реалізації і, як наслідок, виробництва яєць. Відповідно до попиту формуються технологічні графіки посадки молодняка птиці. Враховуючи сезонність галузі птахівництва з чітко окресленою тенденцією «жвавого» попиту й високої ціни в осінньо-зимовий період та низького рівня активності споживачів і, як наслідок, ціни на одиницю продукції у весняно-літній період, можна говорити про яскраво виражену динамічність рівня прибутковості підприємств цього сектора. Через це попит на яйця вважають сезонним. Особливо різко він зростає восени, вересень–листопад. Попит зростає також перед

великодніми та різдвяними святами.

Велике економічне значення для підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі птахівництва має запровадження у виробництво нових наукових розробок на основі інновацій і науково-технічного прогресу. Технічне переоснащення підприємств галузі є підґрунтям комплексної механізації й автоматизації всіх виробничих процесів – виробництва, переробки і реалізації. Останніми роками стан матеріально-технічної бази суттєво поліпшився тільки у бройлерному птахівництві, де встановлено більше 650 комплектів нового обладнання, термін експлуатації якого не перевищує нормативний. А в яєчному птахівництві кількість нового обладнання не перевищує 10%. Нині у птахопідприємствах в експлуатації є понад 1300 комплектів механізованих

Таблиця 4. Розрахунок зваженої оцінки критеріїв стабільності середовища за методом SPACE-аналізу для ПАТ «Тернопільська птахофабрика»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	1	2	3	4	5		
Інновації та НТП	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Інфляція	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Варіація попиту	1	2	3	4	5	0,3	0,3
Державне регулювання галузі	1	2	3	4	5	0,15	0,3
Агресивність конкурентів	1	2	3	4	5	0,3	0,9
Маркетингові та рекламні можливості	1	2	3	4	5	0,05	0,15
Конкурентоспроможність							2,25

кліткових батарей для утримання курей-несучок і батьківського стада, вирощування ремонтного молодняка курей яєчних порід, 890 комплектів підлогового обладнання для вирощування бройлерів і утримання батьківського стада курей м'ясного напрямку, більше 2 тис. інкубаторів та іншого обладнання. Більшість обладнання давно виробило амортизаційний ресурс, воно фізично зношене, морально застаріле, що призводить до зменшення виробничих потужностей у яєчному птахівництві та, як наслідок, зниження виробництва продукції [4, с. 47-48].

Для забезпечення галузі птахівництва вітчизняним обладнанням Україна має відповідний науково-технічний і промисловий потенціал, достатньо великий ринок збуту. Виробництвом спеціалізованого обладнання для утримання птиці та виробництва продукції птахівництва, її переробки, інкубації займаються ВАТ «Завод Ніжинсільмаш», ТОВ «Техна», ВАТ «Полтавамаш», ВАТ «Хорольський механічний завод», АТ «Донецький завод «Продмаш», «Одеський завод «Продмаш». Однак виробництво вітчизняного обладнання для птахівничої галузі вимагає залучення інноваційних технологій у машинобудівну галузь України, оскільки вітчизняна техніка значно

поступається імпортній за рядом техніко-економічних характеристик (табл. 5.). Для забезпечення належної продуктивності птиці обладнання повинно відповідати переліку вимог і здатним виконувати такі операції, як дозоване роздавання кормів, механізоване прибирання курячого посліду тощо.

Інноваційний розвиток сільськогосподарського машинобудування призведе до наступних факторів: інноваційні витрати, враховуючи високу прибутковість птахівничої галузі, дадуть швидку віддачу; виникне можливість залучення в економіку іноземного капіталу та інновацій через створення спільних підприємств. Стане можливою розробка й реалізація державних програм розвитку птахівництва й виробництва обладнання для галузі, застосування пільгового оподаткування та кредитування; стане можливим створення сприятливих умов для розвитку сільськогосподарського машинобудування; виробники отримають допомогу з боку держави для розвитку селекції у птахівництві; наукові установи та виробники надаватимуть допомогу у розробці сучасного обладнання і технологічних процесів у цій галузі саме вітчизняним конструкторам.

Таблиця 5. Порівняння ефективності вітчизняного та імпортного обладнання бройлерного виробництва [8, с. 17]

Показники	Імпортне обладнання 1998 р., Lako B.V. Голландія	«Мехзавод» м. Дніпродзержинськ
Добовий приріст м'яса, г на голову	40,1	20,5
Витрати корму на 1 кг приросту, кг корм. од.	2,3	3,5
Витрати газу на 1 кг приросту, м ³	0,5	4,1
Витрати електроенергії на 1 цикл відгодівлі, кВт.год.	50	270
Витрати електроенергії на 1 кг приросту, кВт.Год.	0,5	5,5
Витрати води на цикл відгодівлі, м ³	105	2730
Витрати води на добу на 1 голову, м ³	0,13	1,0

У таких умовах державна аграрна політика має сприяти вирішенню завдання технічного переоснащення галузі та забезпечення виробників продукції птахівництва сучасним та конкурентоспроможним обладнанням. Державна підтримка галузі полягає в:

- запровадженні спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість та введенні фіксованого сільськогосподарського податку;
- здійсненні доплат сільськогосподарським підприємствам за проданих на забій кондиційних курчат бройлерів;
- уведенні часткового фінансування програми селекції в птахівництві;
- наданні фінансової підтримки через механізм здешевлення коротко- і довготермінових кредитів;
- частковій компенсації – 30% вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва;
- технічному переоснащенні діючих пташників на підприємствах із виробництва м'яса бройлерів і заміні комплектів кліткового обладнання на підприємствах з виробництва яєць курей.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що для досягнення динамічного розвитку галузь птахівництва України потребує інвестицій, технічного переоснащення й розширення виробничих потужностей птахівничих підприємств, якісного поліпшення

племінних ресурсів, сучасного менеджменту і державної підтримки. Істотне збільшення обсягів виробництва продукції птахівництва можливе лише за умови сприятливого інвестиційного клімату в галузі, що обумовлюється стабільною, прогнозованою державною політикою на підтримку вітчизняного товаровиробника у бюджетній, кредитній, цінovій та регулятивній сферах державного управління, а також у налагодженні випуску технологічного обладнання з урахуванням інноваційних технологій.

Таким чином, результати зважених оцінок чотирьох груп критеріїв SPACE-аналізу, на прикладі ПАТ «Тернопільська птахофабрика», наведено в таблиці 6.

Наступним етапом SPACE-аналізу є відображення результатів зважених оцінок критеріїв у системі координат XOY, в якій кожна половина осей X і Y відображає відповідну групу критеріїв.

Для того, щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки P (X; Y) за формулами:

$$X = ПГ - КП = 3,1 - 2,95 = 0,15;$$

$$Y = ФС - СС = 1,95 - 2,25 = -0,3.$$

Вектор рекомендованої стратегії (рис. 2.) за метод SPACE-аналізу будують за двома точками: O (0;0) та P (0,15; -0,3).

З рис. 2. видно, що рекомендованою стратегією для ПАТ «Тернопільська птахофабрика» є стратегія конкуренції. Ця позиція характерна для привабливих

Таблиця 6. Результати зважених оцінок критеріїв SPACE-аналізу для ПАТ «Тернопільська птахофабрика»

№ з/п	Критерії	Зважена оцінка, балів
1	Фінансова стабільність (ФС)	1,95
2	Конкурентоспроможність підприємства (КП)	2,95
3	Привабливість галузі (ПГ)	3,1
4	Стабільність середовища (СС)	2,25

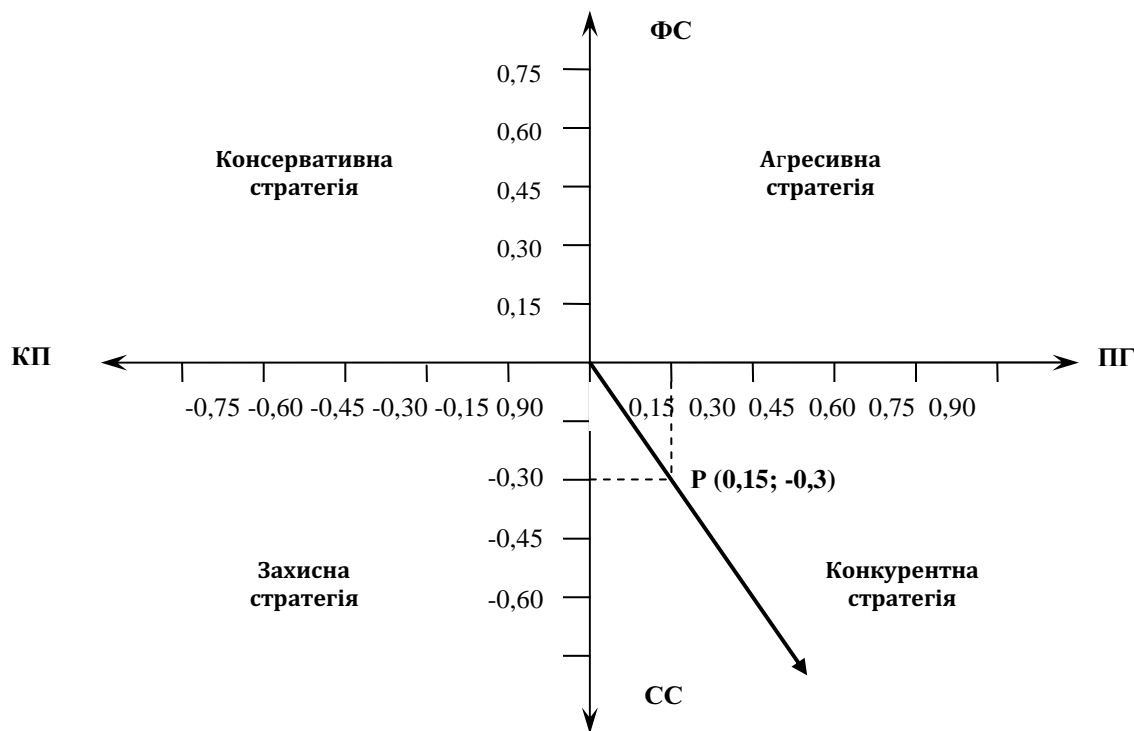


Рис. 2. Побудова вектора рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для ПАТ «Тернопільська птахофабрика».

ринків у стабільному середовищі.

Досліджувана компанія – ПАТ «Тернопільська птахофабрика» – має безсумнівну конкурентну перевагу, й основні зусилля керівництва мають бути спрямовані на її збереження з використанням наявного фінансового потенціалу. Фінансовий стан підприємства може бути ідентифікований як незадовільний. Як наслідок, низьку конкурентоспроможність породжують внутрішні чинники: низька ліквідність та оборотність, збитковість діяльності, неповне використання ресурсів. Конкурентна стратегія підприємства – це поведінка розвідника, прагнення дослідити якнайбільше альтернатив, нежорсткий децентралізований контроль, інколи неповне розкриття потенціалу.

Для ПАТ «Тернопільська птахофабрика» відповідно до методики SPACE-аналізу можуть бути рекомендовані наступні уточнюючі стратегії:

- захист наявних конкурентних позицій для утримання конкурентоспроможності підприємства на досягнутому рівні;
- стабілізація фінансового становища та продуктивніше використання потенціалу;
- фінансування тих напрямків діяльності, що забезпечать стабільну ринкову частку підприємства.

Таким чином, основні ресурси досліджуваного підприємства та зусилля керівництва мають бути спрямовані на стабілізацію фінансового стану, захист конкурентних позицій та утримання зайнятої ринкової ніші. Оскільки ринкова частка є основним зовнішнім

критерієм конкурентоспроможності підприємства, то в умовах напруженої конкурентної ситуації і запеклої конкуренції між ПАТ «Тернопільська птахофабрика» та її прямими конкурентами, саме позитивна динаміка частки ринку буде результатом правильно прийнятих управлінських рішень і стратегій.

Перераховані рекомендації базовані на аналізі внутрішніх та зовнішніх факторів діяльності підприємства і пов'язані з удосконаленням бізнес-процесів ПАТ «Тернопільська птахофабрика». Враховуючи те, що комплексний SPACE-аналіз був проведений для однієї птахофабрики, його алгоритм можна застосовувати і для інших підприємств галузі. Автоматичне перенесення висновків та рекомендацій комплексного аналізу на інші птахопідприємства – неможливе.

Список літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Игорь Ансофф ; [пер. с англ. С. Жильцов при содействии Э. Дж. Макдоннелл]. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Головки Т. В. Стратегічний аналіз : навчально-методичний посібник [для самостійного вивчення дисципліни] / Т. В. Головки, С. В. Сагова ; [за ред. д. е. н. проф. М. В. Кужельного]. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
3. Ковальчук М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві : навч. посібник / Ковальчук М. І. – К. : КНЕУ, 1997. – 224 с.
4. Минів Р. М. Державне регулювання галузі птахівництва / Р. М. Минів, Б. Б. Батюк // Економіка

АПК. – 2007. – № 6. – С. 46–49.

5. Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика : [монографія] / Парасій-Вергуненко І. М. – К. : КНЕУ, 2007. – 360 с.
6. Полторак В. А. Маркетингові дослідження: навчальний посібник / Полторак В. А. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
7. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посіб. / Редченко К. І. – [Вид. 2-ге доп.]. – Львів : Новий Світ – 2000, 2003. – 272 с.
8. Ярошенко Ф. О. Підвищення ефективності галузі птахівництва на базі інновацій / Ф. О. Ярошенко // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С. 16–19.
9. Andrews K. R. 1971. *The Concept of Corporate Strategy*. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL.
10. Chandler A.D. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. M. I. T. Press: Cambridge, 1962.
11. Ackoff R. L. 1970. *A Concept of Corporate Planning*. John Wiley and Sons: N. Y.

РЕЗЮМЕ

Бурденюк Тарас

SPACE-анализ как метод формирования стратегических альтернатив предприятия

В статье раскрыты вопросы аналитического обеспечения формирования стратегии предприятия. Автором проведен анализ стратегической позиции ПАО «Тернопольская птицефабрика» с использованием методики SPACE-анализа. Особое внимание сфокусировано на оценке таких критериев деятельности предприятия как: финансовое положение; конкурентоспособность; привлекательность отрасли и стабильность среды. Определенно и обоснованно стратегический вектор деятельности ПАО «Тернопольская птицефабрика» и сформирована система стратегических альтернатив предприятия.

RESUME

Burdenyuk Taras

SPACE-analysis as a method of enterprise strategic alternatives

In the article the questions of the analytical providing of forming of strategy of enterprise are exposed. The author has conducted the analysis of strategic position of the public joint-stock company «Ternopil' poultry factory» using method of SPACE-analysis. Basic attention is focused on the estimation of such criteria of activity of enterprise as: financial position; competitiveness; attractiveness of industry and stability of environment. The strategic vector of activity of enterprise is grounded. The system of strategic alternatives is formed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Розглянуто методичний підхід до оцінки стану організаційно-економічного механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України, визначено складові цього механізму та запропоновано комплексну методику діагностики стану розвитку споживчої кооперації як цілісної соціально-економічної системи. Сформовано аналітичні моделі оцінки стану організаційно-економічного механізму управління розвитком кооперативних об'єктів.

Ключові слова: розвиток, система, механізм управління, організаційно-економічний механізм управління розвитком, споживча кооперація, соціально-економічна система, методичний підхід, діагностика стану системи.

Процеси трансформаційних змін в економіці України призвели до необхідності переосмислення практики ведення господарської діяльності підприємствами різних форм власності, галузевої приналежності і функціонального підпорядкування. Особливо гостро проблема адаптування системи управління підприємств постає в умовах загострення міжнародної та міжгалузевої конкуренції на ринках збуту, високих цін на енергетичні і сировинні ресурси, обмеженості внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Багатогалузевий характер національної економіки зумовив формування соціально-економічних систем різної функціональної спрямованості. Основна мета одних в умовах ринкового простору – первинне накопичення капіталу, забезпечення максимальної користі від його застосування, ігнорування соціальної ролі бізнесу, отримання найбільшої норми прибутку на одиницю вкладеного капіталу. З іншого боку, існують соціально-економічні системи, метою функціонування яких є задоволення соціальних потреб населення, співвласників, персоналу, передбачаючи при цьому другорядне значення прибутковості як основної цілі господарської діяльності. До останніх якраз і належить багатогалузева система споживчої кооперації України як цілісна громадсько-господарська організація, що створена на добровільних засадах з метою задоволення соціальних потреб своїх засновників – членів споживчих товариств (пайовиків).

Процеси реформування системи управління підприємствами і організаціями споживчої кооперації в перехідний період відбувалися занадто стрімко, що і позначилося на діяльності багатьох кооперативних об'єктів, як на рівні віддалених сіл і селищ, так і на рівні районів, обласних центрів. Бурхливі процеси змін, втрата структурної стійкості, поява приватних структур на колишніх ринках збуту, несприятливі умови оподаткування, існування значної потреби у власних коштах, які могли б бути спрямованими на розвиток, позначилися на стані системи споживчої кооперації. Так чисельність пайовиків у 2010 році скоротилася більш ніж у 16 разів порівняно з 1991 роком, майже у 4 рази зменшилася кількість кооперативних об'єктів, матеріально-технічна база більшості підприємств системи не відповідає вимогам сьогодення [7, с. 2, 6-7].

Вихід системи споживчої кооперації на новий рівень свого розвитку, забезпечення конкурентних переваг, освоєння нових ринкових сегментів, охоплення ширшого кола споживачів можна забезпечити лише на основі глибоких трансформаційних змін діючої системи управління підприємств, організацій, об'єднань споживчої кооперації. Ефективне впровадження таких змін потребує реалізації нового механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України на рівні галузевого і функціонального управління.

У сучасний період теоретичними та практичними аспектами вирішення проблем управління розвитком кооперативного господарства займаються багато видатних вітчизняних та зарубіжних вчених, теоретиків і практиків кооперативного руху: М. Аліман, Я. Антонюк, В. Апопій, С. Бабенко, М. Байдаков, П. Балабан, О. Березін, І. Вахітов, П. Вахрін, М. Виноградський, Ю. Гавриленко, С. Гелей, В. Геєць, Н. Голошубова, Я. Гончарук, А. Гребньов, В. Жигалов, В. Куценко, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Г. Макарова, І. Маркіна, В. Марцин, М. Овчарук, П. Саблук, Н. Ушакова, Ф. Хміль, А. Чухно, Ю. Шемшученко, та інші науковці [1-6, 8, 9].

У своїх працях вчені і практики висвітлювали загальні питання управління в системі споживчої кооперації України [2; 4; 5; 9], визначили сутність, особливості, стадії розвитку споживчої кооперації на сучасному етапі [1; 2; 6], зупинилися на аналізі факторів, що впливають на процес функціонування організацій і підприємств системи в умовах мінливого конкурентного середовища [3-5; 9].

Незважаючи на значну кількість публікацій, що стосуються управління розвитком та проблем забезпечення стабільного функціонування підприємств різних форм власності [3; 6; 9], створення ефективної методики оцінки стану організаційно-економічного механізму управління розвитком організацій та підприємств споживчої кооперації України поки що не відбулося. Роботи багатьох дослідників [2-5; 10] свідчать про невирішеність і практичну значущість подальшого розкриття питань формування і впровадження методичних та прикладних аспектів діагностики механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України в ринкових умовах господарювання.

Таким чином об'єктивна необхідність подальшого розвитку теоретичних, методико-прикладних засад формування дієвих механізмів управління розвитком системи споживчої кооперації України визначає актуальність наукової проблеми і необхідність проведення досліджень у цьому напрямку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних та розробці прикладних рекомендацій щодо оцінки стану організаційно-економічного механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України.

Відповідно до вказаної мети у статті вирішено наступні завдання:

- розкрити структуру організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України;
- запропонувати комплексну методику діагностики стану розвитку споживчої кооперації як цілісної соціально-економічної системи;
- узагальнити процедуру визначення стану розвитку організацій та підприємств системи споживчої кооперації України;
- розробити аналітичні моделі оцінки стану організаційно-економічного механізму управління розвитком кооперативних підприємств.

Дослідження теорії і практики управління соціально-економічними процесами складної природи підтвердило важливість розгляду організаційно-економічного механізму управління розвитком відкритих соціально-економічних систем, що повинні адаптуватися до зовнішнього середовища. Споживча кооперація не є винятком, а тому характерні особливості розвитку суспільства безпосередньо впливають на процеси функціонування системи кооперативного господарювання.

Разом з тим, необхідно зауважити, що система споживчої кооперації за сучасних умов має лише організаційно-економічний механізм свого функціонування, спрямований на збереження існуючого стану, уникнення впливу небажаних деструктивних впливів, виконання окремих складових Стратегії розвитку системи [8]. Проте за сучасних умов подолання кризових процесів у національній економіці необхідна розробка цілісного механізму управління розвитком.

Відсутність цілісного розуміння проблем свого розвитку з позицій взаємозв'язку із загальними стратегічними цілями діяльності вимагає формування за допомогою системної методології комплексу заходів, спрямованих на їх оперативне вирішення.

Відповідно до рівня організаційної ієрархії (Укоопспілка, Кримспоживспілка (облспоживспілки), райспоживспілки (райспоживтовариства), сільські споживчі товариства, підприємства і об'єднання власного господарства) та галузевої приналежності кооперативних об'єктів (роздрібно і оптової торгівлі, ресторанного господарства (громадського харчування), заготівельної і виробничої сфери, освітньої галузі, будівництва, сфери послуг тощо) пропонуємо наступну структуру організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України (рис. 1).

У запропонованій структурі організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України перелік основних складових може змінюватися залежно від галузевих і регіональних особливостей як у бік розширення, декомпозиції елементів, так і синтезуватися на окремих напрямках розвитку системи.

Тому за різних просторових і часових характеристик апарат управління ОСС, РСС, РСТ буде на свій розсуд визначати необхідні елементи, спираючись на економічну доцільність, складність процесів управління, необхідність реалізації основних напрямів програм удосконалення діяльності соціально-економічних систем.

Перевага запропонованого підходу полягає в тому, що на основі концептуальних особливостей органами громадського і професійного управління ОСС, РСС, РСТ формується набір методів, функцій, засобів, процесів управління, визначаються необхідні інформаційні потоки. Система запропонованих характеристик стає основою формування комплексної системи управління розвитком підприємств та організацій системи.

Вважаємо, що це можна зробити на основі діагностики її стану, відповідно до запропонованої нами комплексної методики (табл. 1) та узагальненої процедури визначення стану розвитку кооперативних об'єктів (рис. 2).

Комплексна взаємодія складових між собою дозволить запустити механізм у дію, визначити напрями подальшого удосконалення системи і процесів управління.

У результаті отримуємо цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкти, сама система управління функціонує відповідно до закладених параметрів, забезпечуючи можливість переходу в якісно новий стан. Саме такий підхід дозволяє скеровувати структурні елементи механізму управління на досягнення цільових орієнтирів відповідно до програмних засад діяльності кооперативних об'єктів. У будь-якому випадку основна ціль діяльності споживчої кооперації – задоволення матеріальних і соціальних потреб пайовиків, працівників системи, їх соціальний захист, і, зрештою, зайняття ринкової ніші у перевагах потенційних споживачів – може виконуватися і досягатися протягом чітко окресленого проміжку часу, а також забезпечуватися реалізація основних напрямів діяльності соціально-економічної системи.

Запропонована методика діагностики стану розвитку споживчої кооперації як цілісної соціально-економічної системи характеризує основні напрями аналізу, що можуть застосовуватися до складних систем, відповідає структурній логіці розгляду об'єкта дослідження, визначається набором чітких методів та інструментів аналізу, які можна застосувати у сукупності (для дослідження системи загалом з усіма її взаємозв'язками) чи окремо (у межах напрямів аналізу або дослідження функціональних аспектів господарської діяльності системи). Дієвим елементом запропонованої методики є узагальнена процедура визначення стану розвитку організацій і підприємств споживчої кооперації України (див. рис. 2).

Ми вважаємо, що виключати окремі етапи діагностики у процесі аналізу буде недоречно, тому що можна втратити необхідну ланку аналізу при завершенні одного етапу і переходу до іншого. Крім того, висновки, отримані на попередніх етапах, у разі їх свідомого ігнорування, можуть нівелювати (спрощувати) стан проблеми загалом, а, отже, можна отримати позитивний результат („високий стан розвитку показників” за нечіткою системою логічних висловлювань) при наявності досить негативних соціально-економічних характеристик об'єкта дослідження.

Крім того, враховуючи необхідність визначення фактичного стану соціально-економічної системи у

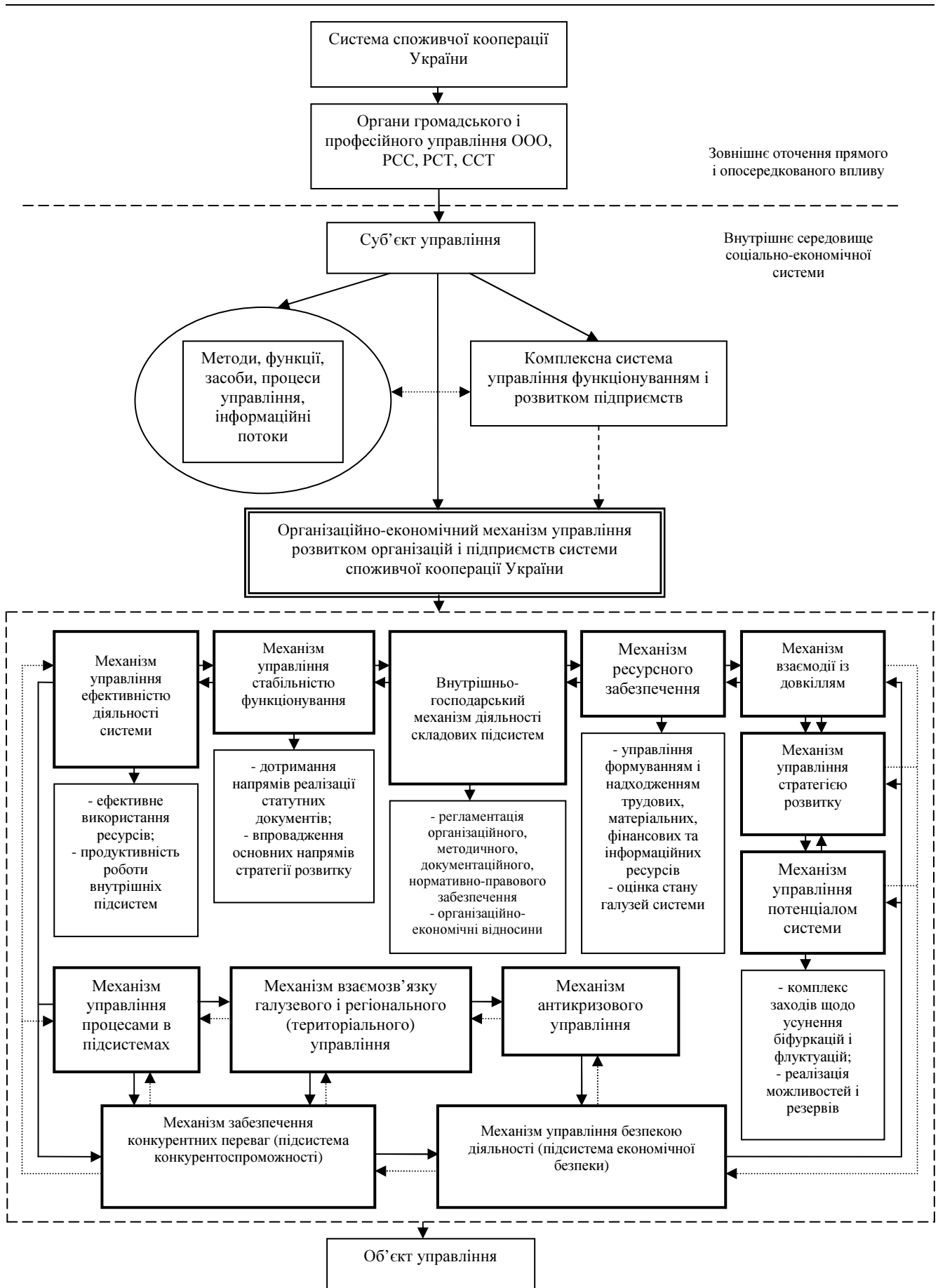


Рис. 1. Рекомендований варіант складових організаційно-економічного механізму управління розвитком організацій і підприємств системи споживчої кооперації України [10, с. 122]

Таблиця 1. Комплексна методика діагностики стану розвитку споживчої кооперації як цілісної соціально-економічної системи*

Етапи діагностики	Методи оцінки стану системи	Інструментарій аналізу
1. Моніторинг стану розвитку соціально-економічної системи і відстеження ринкової ситуації	Опитування експертів, системний аналіз ринку, дедукція, порівняння, зіставлення факторів	Набір кількісних і якісних показників оцінки стану системи
2. Експрес-діагностика мега-, макро- і мікрофакторів розвитку системи	Опитування експертів, елімінування, морфологічний аналіз, структурна декомпозиція факторів, евристичні (досвідні) методи	Набір кількісних і якісних показників оцінки стану системи
3. Ранжування негативних і позитивних факторів розвитку системи	Аналіз стану розвитку системи із використанням функції цінності, корисності (бажаності), теорії нечітких множин і нейронних мереж, інструментарій багатфакторного аналізу, аналіз альтернатив	Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Набір кількісних і якісних показників оцінки стану системи
4. Аналіз і оцінка негативних та позитивних факторів розвитку системи з позицій споживачів (клієнтів), працівників, пайовиків (щодо визначення стану ефективності функціональних сфер діяльності – бізнес-процесів) та експертів	Експертні оцінки, дедукція і індукція, системний і ситуаційний аналіз, порівняння альтернатив, економіко-математичне моделювання	Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Набір кількісних і якісних показників оцінки стану системи
5. Складання матриці (профілю альтернатив) стану розвитку системи на основі відбору ключових факторів господарської діяльності системи	Аналіз функцій цінності впливу і бажаності (корисності), багатфакторний аналіз, аналіз альтернатив	Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Інструментарій функції бажаності (корисності) Матриця (профіль альтернатив) стану розвитку системи – комплексна методологія, що включає розробку таблиць (матриць) з аналізом факторів, їх ранжуванням за ступенем важливості з позицій контрагентів (трьох зацікавлених сторін – споживачів, підприємства і експертів), питомою вагою (рангу) у досліджуваній групі, у всій сукупності факторів, місцем у групі відносно макро- і мікр впливу (факторів зовнішнього середовища і функціональних сфер діяльності – бізнес-процесів)
6. Узагальнення факторів розвитку системи в окремих групах і об'єднання груп залежно від функціональних сфер діяльності – бізнес-процесів (виробництво, маркетинг, збут, торгівля, фінанси, бухгалтерія, інновації, інвестиції, персонал, матеріально-технічна база)	Порівняння, синтез альтернатив і критеріїв, групування за критеріями ступеня впливу	Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Використання елементів теорії нечіткої логіки та нейронних мереж
7. Виділення функціональних центрів відповідальності (сфер впливу) за усунення негативних і підтримку позитивних факторів, що впливають на розвиток системи	Структурний аналіз (структурування набору показників), порівняння, групування і узагальнення, зіставлення факторів	Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Використання елементів теорії нечіткої логіки та нейронних мереж
8. Упровадження організаційно-економічного механізму управління розвитком системи за функціональними елементами (складовими), центрами відповідальності (сферами впливу) і функціональними сферами діяльності (бізнес-процесами)	Системний аналіз, порівняння елементів структури, застосування функцій цінності і корисності (бажаності) реалізації запропонованих напрямів організаційних змін економічної інфраструктури і технології управління, аналіз сценаріїв розвитку подій	Матриця впливу факторів Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Використання елементів теорії нечіткої логіки та нейронних мереж
9. Діагностика прийнятого і оцінка можливих змін (оперативних, поточних, перспективних) у ринково адаптованому механізмі управління розвитком системи	Опитування експертів, системний аналіз, евристичні (досвідні) методи, декомпозиція факторів, порівняння, дедукція	Матриця впливу факторів, анкетування Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Використання елементів теорії нечіткої логіки та нейронних мереж
10. Постійний аналіз і контроль складових інструментарію технології управління (стратегії, завдань, структури, ресурсів, принципів, техніко-технологічних та організаційних процесів, інфраструктури, механізму управління) і зворотний зв'язок	Системний і ситуаційний аналіз, групування факторів, опитування експертів, порівняння альтернатив	Набір кількісних і якісних показників оцінки стану системи Інструментарій функції цінності, бажаності (корисності) Матриця впливу факторів, анкетування Методика попарних порівнянь факторів за оціночними шкалами Сааті, Фішберна Використання елементів теорії нечіткої логіки та нейронних мереж

* Розроблено автором за даними [10, с. 123-126].

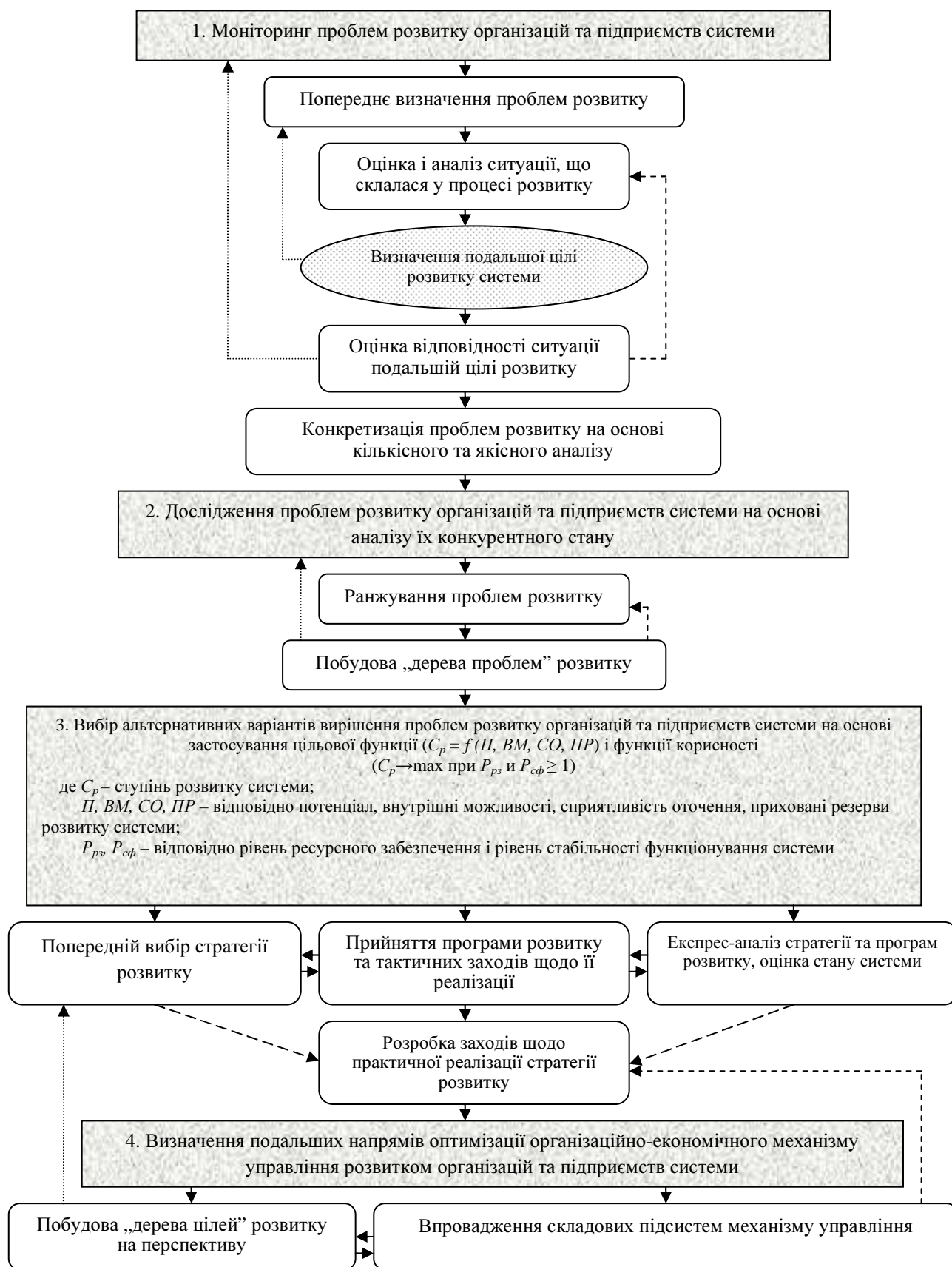


Рис. 2. Узагальнена процедура визначення стану розвитку організацій та підприємств системи споживчої кооперації України*

*Розроблено автором за даними [10, с. 127]

конкретний період часу і з метою розробки шляхів подальшого удосконалення організаційно-економічного механізму управління її розвитком, пропонуємо використовувати таку економіко-математичну залежність (1):

$$CC_t = f_n[(P_{t-1}, P_t, \dots, P_n) \wedge (C_{t-1}, C_t, \dots, C_n) \wedge 33 \wedge MC \wedge \dots] \quad (1)$$

де CC_t – стан розвитку системи у t -й період часу;

f_n – функціонал залежності станів системи від набору компонентів ($n \rightarrow \infty$);

P_{t-1}, P_t, \dots, P_n – потенціал системи відповідно у $t-1, t, n$ -й період часу;

\wedge – функціональна взаємозалежність елементів моделі;

C_{t-1}, C_t, \dots, C_n – рівні стійкості станів системи відповідно у $t-1, t, n$ -й період часу;

33 – здатність системи змінюватися під впливом факторів середовища;

MC – реальні і потенційні можливості системи.

Слід зазначити, що перелік показників у запропонованій моделі може бути доповнений, зважаючи на мету і бажані результати дослідження, використовувати у процесі дослідження критерії і показники, прийняті обмеження, бажані методики і моделі пізнання, ступінь розкриття і конкретизації стану досліджуваної проблеми.

Для оцінки можна застосувати систему кількісних і якісних показників, що характеризують стан використання потенціалу. Ми пропонуємо кількісні показники формувати залежно від видів використовуваних ресурсів:

- фінансові: ліквідність (коефіцієнти абсолютної, термінової, загальної (поточної) ліквідності), ділова активність (розмір власних оборотних коштів, частка власних оборотних коштів в активах, коефіцієнт обертання капіталу, тривалість обороту капіталу, коефіцієнт обертання оборотного капіталу, коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості, строк погашення дебіторської заборгованості, коефіцієнт обертання власного капіталу, коефіцієнт обертання основного капіталу, коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості, період обертання кредиторської заборгованості), фінансова стійкість (коефіцієнт автономії, фінансової стійкості, маневрування капіталу, маневреність робочого капіталу, показник фінансового лівериджу, коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами фінансування), рентабельності (за балансовим прибутком, основною діяльністю, активами, власним капіталом, власними оборотними коштами, витратами);
- матеріальні: стан основних засобів (коефіцієнт придатності основних засобів), використання основних засобів (фондовіддача, фондоозброєність праці), структури витрат (питома вага витрат у вартості продукції, питома вага амортизаційних відрахувань у загальних витратах), використання матеріальних ресурсів (питома вага матеріальних витрат у загальних витратах на виробництво, матеріалоємність продукції);
- трудові: використання трудових ресурсів (питома вага трудових витрат у загальних витратах на виробництво, середньорічний виробіток на одного працюючого), структури трудових ресурсів (коефіцієнт зайнятості працівників, питома вага

працівників основної діяльності у складі працюючих, питома вага працівників за віковими категоріями, освітою, питома вага працівників, які були навчені новим професіям і підвищили кваліфікацію).

За допомогою низки якісних показників можна визначити:

- інформаційне забезпечення: повнота інформації про внутрішні і зовнішні змінні, достовірність отриманих даних, релевантність інформації відносно проблеми, своєчасність надходження даних;
- персонал: рівень достатності за чисельністю, рівень кваліфікації управлінського персоналу, відповідність профілю підготовки працівників виконуваній роботі, творчий потенціал працівників апарату управління, ставлення працівників до організаційних змін, перспективність керівників, готовність йти на ризик;
- функціональне забезпечення: ступінь структурної відособленості функцій управління, достатність складу функцій управління, ступінь жорсткості розподілу функцій, відповідність функціональної спеціалізації управлінської діяльності, стійкість міжфункціональних зв'язків;
- техніка і технологія управління: ступінь забезпеченості організаційною технікою, рівень комп'ютеризації управлінської діяльності, наявність програмного забезпечення;
- методи управління: відповідність методів цілям і завданням соціально-економічної системи, ступінь їх впливу на інтереси працюючих, вплив на кінцеві результати господарської діяльності системи.

Проаналізувати запропоновані показники можна з використанням статистичної інформації, методів експертних оцінок, теорії цінності, корисності (бажаності), апарату теорії нечітких множин, економіко-математичних моделей.

Підставою для остаточного прийняття управлінських рішень щодо удосконалення наявного організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації повинні стати результати оцінки його реального стану. Тому вважаємо доцільним, по-перше, запропонувати використовувати для цього інтегровану модель розвитку споживчої кооперації як відкритої соціально-економічної системи, яку, по-друге, пропонуємо узагальнити у такому рівнянні (2):

$$PP_{ck} = f(C, P, Vzф, Cвс, \dots, P\{MC\}) \quad (2)$$

де PP_{ck} – рівень розвитку системи споживчої кооперації, що характеризується набором кількісних і структурних (якісних) параметрів;

C – основна ціль розвитку системи у ринковому середовищі (максимально можливе задоволення потреб населення, пайовиків і працюючих на різних рівнях управління і в кожній галузі господарської діяльності);

P – потенційні можливості системи (наявність ресурсів всіх видів, уміння і перспективи їх використання, залучення невикористаних резервів);

$Vzф$ – ступінь впливу (позитивний, негативний, нейтральний) зовнішніх факторів на стан системи;

$Cвс$ – стійкість внутрішніх складових системи (цілі, завдання, організаційна структура управління, технології, ресурси, система комунікацій);

$P\{MC\}$ – множина параметрів реалізації реальних і потенційних можливостей системи у напрямі використання її потенціалу.

На основі цього модель оцінки поточного стану організаційно-економічного механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України вважаємо необхідним подати у математичному вигляді (3):

$$C_{\text{му}} = \sum_{i=1}^n f_i(PP_{ck}) \wedge (C_{\text{осу}}, \Phi P_{\text{не}}, P_{\text{оу}}, C_{\text{пу}}, \dots) \wedge \\ \wedge (Y_{\text{сна}}, P_{\text{фен}}, B_{\text{ев}}, B_{\text{сп}}, \dots) \wedge H_k \wedge P_{\text{рп}} \wedge P_{\text{ні}} \quad (3)$$

де $C_{\text{му}}$ – поточний стан організаційно-економічного механізму управління функціонуванням соціально-економічної системи (за умови $PP_{ck}(t-1) \leq PP_{ck}(t)$) і бажаний стан організаційно-економічного механізму управління її розвитком (за умови $PP_{ck}(t_n) \geq PP_{ck}(t) \geq PP_{ck}(t-1)$ та $PP_{ck}(t_n) \rightarrow \max$);

$\sum_{i=1}^n f_i$ – сума функціоналів залежності станів системи від набору компонентів ($n \rightarrow \infty$);

$C_{\text{осу}}$ – стійкість організаційної структури управління (адекватність її потребам соціально-економічної системи), у балах чи у %;

$\Phi P_{\text{не}}$ – функціональний розподіл прав і відповідальності (відповідність функціональних обов'язків працівників, закріплених у посадових інструкціях, ринковим вимогам), за оціночною шкалою чи у %;

$P_{\text{оу}}$ – рівень організації управління (зрозумілість управлінських відносин, корпоративної культури, принципів і методів управління), у балах чи у %;

$C_{\text{пу}}$ – стабільність процесів управління (наявність альтернативних варіантів прийняття рішень, оперативність проходження інформації через комунікаційні потоки, можливість швидкої обробки інформації завдяки новим технічним засобам управління і т.п.), за оціночною шкалою чи у %;

$Y_{\text{сна}}$ – узгодженість системи планування та економічного аналізу по вертикалі і горизонталі управління, у балах чи у %;

$P_{\text{фен}}$ – раціональність форм організації виробництва і праці, за оціночною шкалою чи у %;

$B_{\text{ев}}$ – відповідність економічних важелів впливу (ціноутворення, системи податків, фінансування, кредитування) стану господарської діяльності системи, у балах чи у %;

$B_{\text{сп}}$ – відповідність стимулів впливу потенціалу системи (система стимулювання обліку, аналізу і контролю; взаємовідносини з постачальниками і споживачами; самостійність підприємства, його права і відповідальність; ставлення виробничого і управлінського персоналу до засобів виробництва і кінцевих результатів господарювання), за оціночною шкалою чи у %;

H_k – наявність концепції, механізму, заходів і програми управління розвитком системи споживчої кооперації на рівні областей і районів, у балах чи у %;

$P_{\text{рп}}$ – рівень роботи із пайовиками в системі, за оціночною шкалою чи у %;

$P_{\text{ні}}$ – рівень роботи з потенційними інвесторами (внутрішньосистемними, національними і іноземними), у балах чи у %.

Запропонована багатофакторна модель допомагає подати в єдиній предметній площині кількісні і якісні характеристики проблеми як складної системи суджень, дозволяє узгодити вихідні дані в єдиних оціночних показниках. Крім того, нами вперше запропоновано до складу функціоналів залежності станів системи споживчої кооперації України ввести три

взаємопов'язаних показники ($H_k, P_{\text{рп}}, P_{\text{ні}}$), які й визначають на практиці рівень організаційно-економічного механізму управління розвитком цієї системи.

Розрахунок показників запропонованої моделі бажано проводити на основі нечіткої системи логічних висловлювань із використанням теорії нечітких множин. При цьому поточний стан розвитку системи може характеризуватися як „високий”, „вищий середнього”, „середній”, „нижчий середнього” і „низький”. Проблема може виникнути з підбором ваг для кожного критерію оцінки, компонуванням і рознесенням показників у відповідні матриці. Вирішується ця проблема шляхом підбору висококваліфікованих спеціалістів у якості професійних експертів, узгодження їх суджень у єдину оціночну шкалу.

Таким чином у статті на концептуальному рівні обґрунтовано необхідність впровадження комплексного підходу до управління розвитком підприємств та організації споживчої кооперації України на основі використання запропонованої методики діагностики та оцінки поточного стану системи, визначення складових організаційно-економічного механізму управління її розвитком та оцінки реального стану цього механізму. Перспективними напрямками подальших наукових досліджень залишаються питання розробки системи організаційних та економічних заходів із практичної раціоналізації механізму управління розвитком споживчої кооперації України, адаптації його до умов господарської діяльності у ринковому просторі.

Список літератури

1. Аліман, М. В. *Історія споживчої кооперації України* : [підручник для студ. коопер. вузів] [Текст] / М. В. Аліман, С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей [та ін.]. – Львів : Інститут українознавства НАН України, 1996. – 383 с.
2. Анопій, В. В. *Споживча кооперація України : проблеми сучасного розвитку* [Текст] / В. В. Анопій, С. Г. Бабенко, Г. І. Башнянін [та ін.]. – Кн. 1. – Львів : Коопосвіта, 1999. – 366 с.
3. Бабенко, С. Г. *Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці* : [монографія] [Текст] / С. Г. Бабенко. – К. : Видавництво „Наукова думка”, 2003. – 332 с.
4. Березін, О. В. *Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації України* : [монографія] [Текст] / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2007. – 193 с.
5. Маркіна, І. А. *Необхідність та шляхи перебудови системи управління споживчої кооперації України : текст лекції з курсу „Менеджмент підприємства” для студ. вищих коопер. навч. закладів* [Текст] / І. А. Маркіна. – Полтава : РВВ ПКІ, 2000. – 15 с.
6. Марцин, В. С. *Економіка споживчої кооперації* : [підручник] [Текст] / В. С. Марцин. – К. : Либідь, 1996. – 400 с.
7. *Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2010 рік* [Текст]. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України, 2011. – 107 с.
8. *Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.)* [Текст] / кер. авт. колек. С. Г. Бабенко. – К. : Укоопспілка, 2004. – 62 с.
9. Хміль, Ф. І. *Менеджмент* : [підручник] [Текст] / Ф. І. Хміль. – К. : Вища школа, 1995. – 351 с.
10. Шимановська-Діанич, Л. М. *Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України : теорія і практика* : [монографія] [Текст] / Л. М. Шимановська-Діанич, В. А. Власенко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2010. – 341 с.

РЕЗЮМЕ

Власенко Валентин

Методические и прикладные аспекты оценки состояния организационно-экономического механизма управления развитием системы потребительской кооперации Украины

Рассмотрен методический подход к оценке состояния организационно-экономического механизма управления развитием системы потребительской кооперации Украины, предложены составляющие этого механизма и комплексная методика диагностики состояния развития потребительской кооперации как целостной социально-экономической системы. Определены аналитические модели оценки состояния организационно-экономического механизма управления развитием кооперативных объектов.

RESUME

Vlasenko Valentyn

Methodological and applied aspects of assessment of the organizational-economic mechanism for the development of consumer cooperatives in Ukraine

Methodical approach to the assessment of organizational-economic mechanism for the development of consumer cooperatives in Ukraine is considered. The components of the mechanism and complex method of diagnosing of the development of consumer co-operatives as an integrated socio-economic system are proposed. Analytical model assessment of organizational and economic mechanism for the development of cooperative projects is determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ДІАГНОСТИКА ІННОВАЦІЙНОГО МАКРОКЛІМАТУ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено діагностику інноваційного макроклімату в Україні, визначено його вплив на інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, розроблено рекомендації щодо створення сприятливого інноваційного макроклімату.

Ключові слова: інноваційний макроклімат, діагностика, «PEST»-фактори, інноваційна діяльність.

У складних соціально-економічних умовах, у яких опинилася більшість підприємств України, необхідна систематизація всіх можливих проблем управління інноваційною активністю і виявлення пріоритетних з них. При цьому варто спиратись на те, що інноваційна діяльність підприємств відбувається у визначеному довіллі, вплив якого позначається на її межах, способах і методах здійснення. Таким чином, управління інноваційною діяльністю підприємств доцільно здійснювати на підставі комплексного дослідження інноваційного макроклімату в країні.

Вагомий внесок у опрацювання проблем управління інноваційною діяльністю зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені: Бажал Ю. М., Балабанов І. Т., Гольдштейн Г. Я., Гунін В. Н., Ілляшенко С. М., Ілленкова С. Д., Колинський І. Л., Фатхутдінов Р. А., Харін А. А. та інші. Проте потребують подальшого вивчення, з огляду на особливості сьогодення, питання, які стосуються механізму формування сприятливого інноваційного макроклімату країни, що є необхідною умовою розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Метою нашої роботи є діагностика інноваційного макроклімату в Україні з метою визначення впливу на інноваційну діяльність вітчизняних підприємств і розробки рекомендацій щодо створення останнього.

Успішна діяльність підприємств в умовах ринку багато в чому залежить від їх здатності до інноваційного розвитку. Формування і вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності базується на визначенні як внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, так і на результатах всебічної оцінки середовища, у якому функціонує підприємство.

Інноваційний макроклімат – це сукупність факторів макrorівня, які забезпечують і сприяють розвитку інноваційної діяльності підприємств. Діагностика інноваційного макроклімату повинна бути спрямована на виявлення і вивчення факторів, які впливають на його формування з метою визначення впливу на інноваційну активність підприємств і розробки рекомендацій щодо створення сприятливого оточення.

До найважливіших елементів останнього, що визначають інноваційну діяльність підприємств, на які воно не може впливати, якими воно не управляє, але повинне до них пристосуватися, належать так звані «PEST»-фактори: політико-правові, економічні, соціальні, науково-технічні.

Розглянемо особливості формування інноваційного макроклімату в Україні.

Політико-правові фактори. Одним із найбільш розповсюджених механізмів державного впливу на забезпечення інноваційно-орієнтованої перебудови структури економіки є законодавче стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно-правового середовища, найбільш сприятливого для високотехнологічних галузей виробництва. Між тим тривалий час інноваційному законодавству України була властива певна фрагментарність та непослідовність. Лише в 1999 р. Верховною Радою України було прийнято Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України [1], у якій запропоновано чіткий механізм державного управління.

Важливе значення для розвитку інноваційної діяльності в Україні має закон “Про інноваційну діяльність” [2], який вступив у дію у 2002 році. Закон визначає мету та принципи державної інноваційної політики. Згідно з Законом державну підтримку одержують суб’єкти господарювання всіх форм власності, які реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних. Але дослідження показало, що базовий закон потребує змін, які будуть спрямовані на удосконалення термінологічної бази інноваційної діяльності, запроваджуватимуть механізми венчурного фінансування й закладатимуть основи державно-приватного партнерства.

У контексті фінансування інноваційної діяльності в Україні окремої уваги заслуговує питання розвитку венчурного капіталу. У багатьох країнах світу ефективність функціонування елементів національних інноваційних систем забезпечується за рахунок діяльності різноманітних державних і недержавних фондів підтримки науки та інновацій, зокрема венчурних фондів. В Україні ж ліквідовано Державний інноваційний фонд, Державний фонд фундаментальних досліджень зведено нанівець, а реально діючих венчурних фондів практично неіснує.

В Україні на всіх рівнях зростає розуміння виняткової ролі розробки, освоєння і широкого використання високих технологій в інноваційному розвитку економіки, а також необхідності створення для їхнього розвитку правової бази й умов для ресурсного забезпечення. Серед останніх документів значним досягненням стало прийняття Закону України

“Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [3], у якому сформульовано правові, економічні й організаційні основи формування і реалізації пріоритетних напрямків у країні. Але, на жаль, у розглянутому законі загалом й у низці середньострокових пріоритетних напрямків не звертається належна увага на питання, пов'язані з науковими дослідженнями, розробками й витратами на їх виконання, що, як відомо, випереджають організацію виробництва нової продукції в наукоємних галузях і сприяють їхньому розвитку.

На сьогодні головним дієвим механізмом реалізації інноваційної моделі розвитку економіки України залишається система технологічних парків, які діють відповідно до Закону України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” [4]. Державна підтримка їх діяльності полягає у впровадженні для них спеціального правового режиму, який передбачає надання низки податкових, митних, валютних та інших пільг. Але останнім часом процес розвитку мережі технопарків стримується через відсутність виваженої державної політики у цій сфері.

З метою координації роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності у 2006 році було створено Державне агентство України з інвестицій та інновацій (Держінвестицій), діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Першого віце-прем'єр-міністра України. До основних завдань Держінвестицій належать: участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестицій та інноваційної діяльності та створення національної інноваційної системи для забезпечення проведення ефективної державної інноваційної політики.

Безумовно, позитивним є те, що в Україні прийнято низку важливих законів для активізації інноваційної діяльності, але водночас було здійснено кроки, які не сприяють інноваційному поступу: вже третій рік призупиняється набуття чинності Закону України “Про інноваційну діяльність”; нормативні акти з правового забезпечення інноваційної діяльності України не узгоджені між собою і не регламентують її як логічний та послідовний процес; не виконуються положення Закону України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки України” щодо фінансування та формування державних наукових та науково-технічних програм (зокрема вимоги зазначеного закону не виконано при формуванні Державного бюджету за останні роки).

Таким чином, нині чинна законодавча база науково-технологічного та інноваційного розвитку, незважаючи на значні зусилля, витрачені на її розробку, не відповідає сучасним вимогам і практично не впливає на темпи такого розвитку.

Економічні фактори. В Україні, починаючи з 2000 року, спостерігається тенденція зростання національного виробництва (крім 2009 року, коли ВВП зменшився на 14,8 % порівняно з 2008р.) [5]. Однак високі темпи зростання ВВП не забезпечуються його інноваційним зростанням. Встановлена тенденція багата в чому пов'язана з відставанням України від розвинених країн за часткою витрат на дослідження і розробки у ВВП та незначними обсягами впровадження науково-технічних розробок у сферу економіки.

Одним з важливіших економічних факторів сприятливого інноваційного клімату є стабільність валютного курсу. Слід зазначити, що в Україні, починаючи з 2001 року, спостерігається тенденція

стабілізації курсу гривні, що безумовно позначається на підвищенні інвестиційно-інноваційної активності.

Розглядаючи такий економічний фактор, як рівень купівельного попиту, зазначимо, що тривале падіння доходів населення призвело до суттєвого скорочення його платоспроможного попиту, в той час, як різке скорочення інвестицій та падіння обсягів виробництва обумовили зменшення попиту на внутрішньому ринку товарів виробничого призначення.

Однієї з негативних тенденцій економічного характеру, що обумовлюють проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств, є деградація внутрішнього ринку науково-технічної продукції. Ознаками цього процесу є: низький рівень попиту на інноваційні розробки в країні; неплатоспроможність вітчизняних споживачів, які мають потреби у високотехнологічній продукції; недостатність конкуренції на внутрішніх ринках з боку виробників та постачальників нової техніки та технологій; прагнення західних замовників без істотних інвестицій використовувати наукові результати виробничої сфери.

Важливою передумовою активізації інноваційної діяльності підприємств є удосконалення податкової системи України, для чого необхідно скоротити безглузду множинність податків, спростити порядок їхнього стягування, припинити безперервні зміни порядку оподаткування. Як досить перспективний засіб підтримки наукової та інноваційної діяльності, слід розглядати комплекс податкових та інших пільг, які надаються виконавцям відповідних робіт. Основні пільги у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності визначені Законом України “Про інноваційну діяльність”, Податковим та Митним Кодексами України. Однак ці важливі засоби стимулювання державної інноваційної діяльності так повною мірою і не запрацювали. Так статтями 21 і 22 Закону України “Про інноваційну діяльність” передбачалося стимулювання інноваційної діяльності шляхом встановлення податкових пільг. Проте чинність цих статей була призупинена спочатку в 2003 році, а потім і в 2004 році, у 2005 році – повністю скасована. На сьогодні при відсутності бюджетної підтримки інноваційної діяльності цей закон є просто декларативним.

Науково-технічні фактори. Успіх інноваційної діяльності залежить від науково-технічного потенціалу країни, що визначається матеріально-технічною базою науки – науковими кадрами, фондами відкриттів, винаходів і організаційно-управлінською структурою забезпечення НДДКР. У 2010р. загальна чисельність працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи становила 141,1 тис. осіб, що менше на 3,9% порівняно з 2009р. При загальній тенденції скорочення чисельності виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) число докторів і кандидатів наук серед них зменшилось на 0,4% і у 2010р. їх питома вага становила 18,6% (4481 докторів та 17009 кандидатів наук). Зокрема, частка дослідників з науковими ступенями зросла на 1,0 в.п. і становила 29,2%. Незважаючи на значне скорочення чисельності працівників наукових організацій, насиченість України науковими кадрами залишається досить високою [6].

Після набуття державою незалежності спостерігається стрімкий розвиток мережі закладів, що здійснюють підготовку наукових кадрів. За останні десять років кількість аспірантур зросла на 27 % (з 418 до 530), докторантур – на 26 % (з 209 до 263). Відповідно, зросла і кількість бажаючих отримати

певний науковий ступінь: чисельність аспірантів – на 49 % (з 23 до 35 тис.), докторантів – на 38 % (з 1,1 до 1,6 тис.) [6].

Наукові та науково-технічні роботи в Україні у 2010р. виконували 1303 організації, майже половина з яких належать до підприємницького сектору економіки, 39,5% – до державного, 13,7% – до вищої освіти і 1 організація – до приватного неприбуткового сектору.

Дослідження показало, що існує стійка тенденція до зменшення кількості науково-дослідних організацій. Так їх кількість складала: 2005р. – 1510, 2006р. – 1452, 2007р. – 1404, 2008р. – 1378, 2009р. – 1340 [6].

Також зменшується кількість конструкторських організацій, дослідних заводів, проектних та проектно-пошукових організацій, науково-дослідних та конструкторських підрозділів на промислових підприємствах. Вельми показовими є зрушення у структурі цього сектора. Безперечно, це негативно позначається на можливостях матеріалізації наукових розробок, свідчить про погіршення готовності наукового сектора до супроводу інновації протягом усього її життєвого циклу.

Одним із найбільш вагомих показників, які аналізуються при з'ясуванні результатів діяльності національного науково-технічного комплексу за певний період, є показник обсягу виконаних з початку звітного періоду науково-технічних робіт. Відсоток у ВВП обсягів виконаних науковими організаціями країни власними силами науково-технічних робіт становить показник наукоємності валового внутрішнього продукту. Законодавчо визначено, що бюджетні витрати на цивільні наукові дослідження в Україні мають становити не менше 1,7% ВВП. Однак на практиці загальні витрати на наукові дослідження і розробки (з усіх джерел) в Україні за останні 15 років коливалися між 1 та 1,5% ВВП, а в 2010 р. становив 0,90 %. Це в 2,5 - 3 разів менше, ніж у провідних країнах світу (наприкінці 90-х років у США наукоємність ВВП становила 2,63 %, Японії - 2,80, Франції - 2,25 %).

Безпосередні бюджетні видатки на науку і науково-технічну діяльність є не єдиними, які закладають підвалини інноваційного типу розвитку. Не менш важливим є фінансування освіти.

Відповідно до Закону України “Про вищу освіту” [7] держава повинна забезпечувати бюджетні асигнування в розмірі не менш 10 % національного доходу. У 2009 і 2010 роках на освіту в бюджеті країни було передбачено відповідно 6,3 і 6,6% ВВП. Фінансування освіти перекладається на місцеві бюджети, що робить проблемною її перебудову відповідно до критеріїв інформаційного суспільства.

Отже, можна констатувати, що продовжується стабільне послаблення наукового потенціалу в Україні як в кількісному, так і в якісному плані. Ні загальні обсяги, ні структура витрат на наукові дослідження не відповідають вимогам інноваційного розвитку економіки та побудови суспільства, що базується на знаннях.

Соціальні фактори. Об'єктивні передумови, що характеризують вплив сучасної соціально-економічної ситуації на інноваційну діяльність в Україні, полягають у наступному:

Збільшення масштабів прихованого безробіття і загроза його поступової трансформації у відкрите. Так кількість зареєстрованих безробітних на 1 лютого 2011р. порівняно з 1 січня збільшилась на 7,5% і становила 585,6 тис. осіб, що на 11,2% більше порівняно з відповідною датою 2010 р. Найвищий рівень

безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15–24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 50–59 років [5].

Істотний спад рівня життя більшості населення, різке соціальне розшарування. Несправедливе, надмірне розмежування людей за рівнем життя підточує основи демократизації суспільства, стимулює зростання соціальної нестабільності, служить активатором еміграції населення, джерелом негативних змін у духовності, у ставленні людей до держави і влади.

Найбільш небезпечними для існування країни ці прояви стають при досягненні відповідного порогового значення нерівності, який визначається співвідношенням доходів 20% найбільш багатих громадян і 20% найбідніших, що дорівнює 10:1. В Україні це співвідношення навіть перевищує критичне значення. Ситуація значно загострюється унаслідок того, що кризовий дисбаланс сполучається з тим, що значна частина населення знаходиться за межею бідності. Причому бідність охоплює і значну частину працюючого населення. Зараз вона стосується більше чверті працюючих.

Оцінюючи інноваційний макроклімат, що склався в Україні, можна зробити висновок, що він чинить більш негативний, ніж позитивний вплив на розвиток інноваційної активності підприємств (табл. 1).

Як рекомендації щодо оптимізації участі держави в створенні сприятливого інноваційного макроклімату, слід запропонувати:

1. Впровадження Закону України “ Про інноваційну діяльність” у частині пільгового оподаткування інноваційної діяльності та внесення змін до цього закону для вдосконалення процедури здійснення експертизи та державної реєстрації інноваційних проєктів, умов надання підприємствам статусу інноваційного тощо.
2. Розбудова сучасної інфраструктури інноваційної діяльності через подальший розвиток мережі інноваційних структур, у т.ч. технологічних парків та формування і законодавче закріплення державної політики підтримки інноваційного розвитку регіонів.
3. Забезпечення захисту інтелектуальної власності в Україні шляхом підтримки державою переходу до міжнародно визнаної практики у галузі патентування та захисту інтелектуальної власності.
4. Забезпечення загальних обсягів бюджетного фінансування науки на рівні вимог Закону України “ Про наукову і науково-технічну діяльність” – 1,7% від ВВП.
5. Запровадження пільгового довгострокового кредитування учасників інноваційного процесу шляхом створення державних та комунальних фінансово-кредитних установ, економічного стимулювання комерційних банків з цих питань.
6. Збільшення інвестицій у соціальну сферу і, насамперед, вкладення в “людський капітал”.
7. Реалізація вищезазначених заходів буде сприяти інноваційному розвитку України і підвищенню інноваційної активності підприємств.

Таким чином, у складних умовах ринкового середовища, управління інноваційною діяльністю підприємств доцільно здійснювати на підставі комплексного дослідження факторів інноваційного макроклімату в країні, що дозволить підвищити інноваційну активність вітчизняних підприємств.

Таблиця 1. Профіль факторів інноваційного макроклімату в Україні

Група факторів	Фактор	Напрямок впливу*	Сила впливу				
			1	2	3	4	5
1. Політико-правові	1.1. Стан нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності	-			■		
	1.2. Політична стабільність у країні	-				■	
	1.3. Державна координація та організація робіт з інноваційної діяльності	-			■		
	1.4. Інноваційна спрямованість розвитку держави	-	■				
2. Економічні	2.1. Темпи зростання ВВП	-				■	
	2.2. Стабільність валютного курсу	-			■		
	2.3. Розвиненість внутрішнього ринку науково-технічної продукції	-				■	
	2.4. Рівень купівельного попиту на інноваційні товари	-			■		
	2.5. Пільги в оподаткуванні інноваційної діяльності	-					■
3. Науково-технічні	3.1. Наукоємність ВВП	-					■
	3.2. Наукові кадри	-			■		
	3.3. Стан матеріально-технічної бази науково-дослідних, проектно-конструкторських установ	-					■
4. Соціальні	4.1. Рівень безробіття	-	■				
	4.2. Якість життя	-				■	

Список літератури

1. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : постанова Верховної Ради України від 13.07.99 р. №916- XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №37. – Ст. 336.
2. Про інноваційну діяльність : закон України від 04.07.2002 р. №40-IV // Офіційний вісник України. – 2002. – №31. – Ст. 1447.
3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : закон України від 16.01.2004 р. №433-IV // Офіційний вісник України. – 2004. – №7. – Ст. 271.
4. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : закон України від 16.07.1999 р. №991- XIV.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>
5. Національні рахунки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Про вищу освіту : закон України від 17.01.2002 № 2984-III .– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/t022984.html.
8. Кравчук О. М. Вплив інноваційного мікро- та макроклімату на винагороду за результати праці працівників / О. М. Кравчук // Економічні науки : збірник наукових праць ЛНТУ. – Випуск 6 (23). – Ч.1. – Луцьк, 2009. – С. 201–217. – Серія «Економічна теорія та економічна історія».

РЕЗЮМЕ

Воеводзинская Елена

Диагностика инновационного макроклимата как основа эффективного управления инновационной деятельностью отечественных предприятий

В статье проведена диагностика инновационного макроклимата в Украине, определено его влияние на инновационную деятельность отечественных предприятий, разработаны рекомендации по созданию благоприятного инновационного макроклимата.

RESUME

Voyevodzyn's'ka Olena

Diagnostics of innovative macroclimate as basis of effective management of innovative activity of domestic enterprises

The article deals with the diagnostics of innovative macroclimate in Ukraine. Its influence on innovation activity of domestic enterprises is determined. The recommendations for making of favourable innovative macroclimate are worked out.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

У статті розглядаються основні аспекти та тенденції нових підходів до управління якістю продукції, обґрунтовано принципи формування і функціонування систем якості.

Ключові слова: *якість, управління якістю, менеджмент якості, система якості.*

В умовах переходу до ринку успіх кожного конкретного виробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, обумовленої, в першу чергу, ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. У наш час визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Це пов'язано з тим, що остання в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним з факторів її конкурентоспроможності.

Стан справ в області управління якістю для підприємств України не можна визначати як задовільний. Розвиток експортних відносин показав, що продукція вітчизняних підприємств є неконкурентоспроможною на світовому ринку саме за якістю. У цьому зв'язку набуває особливого значення проблема розробки та впровадження дієвих методів управління із її забезпечення.

Дослідженню проблем підвищення ефективності управління якістю присвятили свої роботи такі науковці: Апілат О. В., Арістов О. В., Брагін Ю. Б., Будіщева І. А., Вакуленко А. В., Воронков О. Г., Герасимова В. Г., Гличев Г. В., Демінг Е., Джерелюк Ю. О., Джуран Дж., Длугопольський О. В., Ісікава К., Кросбі Ф., Круглов М. Г., Куцевський Ю. П., Леонов І. Г., Лапуста М. Г., Макогон Ю. В., Мінін Б. А., Нугаєв М. А., Приходько В. М., Рибинок В. А., Сіро С., Спіцнадель В. Н., Тарасенко І. О., Тагуті Г., Фейгенбаум А., Харінгтон Дж., Чередніченко Н. А., Шаповал М. І., Шишков Г. М., Швиданенко Г. А., Шухарт В., Яновський М. А. та інші. У роботах цих вчених ґрунтовно розглянуто підходи до визначення якості, методи оцінки її рівня, організаційні аспекти та системи управління.

У дослідження питань адаптивності складових економічних систем значний науковий внесок зробили Буднік М. М., Виноградський С. Б., Деркач М. М., Драга Т. В., Зінченко А. М., Коновалова С. О., Овечко О. В., Панкратова Л. А., Татарнікова Н. І. та інші.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка методичних підходів і практичних рекомендацій до вдосконалення формування і функціонування систем якості, які дозволяють проектувати та реалізовувати на практиці системи, здатні забезпечувати необхідний їй рівень з урахуванням умов конкретних підприємств.

На нашу думку, практична значущість вивчення вказаної проблеми полягає в тому, що впровадження і сертифікація системи якості як сукупності організаційної структури, процедур, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва нею, є інструментами самозбереження будь-якого

підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища, запорукою конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, причому до роботи в системі якості має бути залучений весь персонал від вищого керівництва до пересічного працівника.

Відомо, що проблема якості належить до найбільш актуальних. За словами професора М. А. Нагаєва, «актуальність ця обумовлена назрілою суспільною потребою вирішення цілого комплексу складних практичних завдань, пов'язаних з модернізацією різних сфер і аспектів життя поліетнічного соціуму» [1]. Таким чином, можна стверджувати, що в ринковій економіці одним з найважливіших внутрішніх чинників розвитку підприємницьких структур є якість, оскільки вона забезпечує підвищення прибутку організації на основі повнішого задоволення вимог споживачів.

Наявність конкурентного середовища в умовах ринкової економіки вимагає зосередження більшої уваги до проблем якості. Останнім часом керівництво багатьох підприємств зіштовхнулося з необхідністю управління якістю як засобом досягнення конкурентоспроможності, завоювання довіри до продукції у споживача.

Поняття «менеджмент якості» охоплює аспекти загальної функції управління в перерізі політики якості, цілі, відповідальність, планування, забезпечення та поліпшення. Найефективніше реалізувати зазначені функції допомагає впровадження відповідної системи, яка пронизує не тільки процес виробництва продукції, але й всі сфери діяльності підприємства. Отже, система якості відіграє особливу роль і «до цих пір не вдалося придумати інструменту, який був би таким же простим і ефективним в спробі досягти головної мети, – зниження собівартості виробленої продукції або послуг при безумовному задоволенні всіх вимог споживача» [2].

У багатьох країнах досягнення високої якості продукції, що відповідає запитам останнього, стало основним елементом економічної стратегії і важливим чинником ринкового і фінансового успіху.

Саме тому одною із стратегічних задач формування конкурентоспроможності фірми, держави є закладення нової свідомості, філософії в поглядах на проблеми якості. На нашу думку, основними пріоритетами в конкуренції виступають:

- високотехнічна якість;
- час (доставка точно в термін);
- еластичність (продукту, обсягів виробництва);
- вартість (низька ціна споживача та ціни купівлі-продажу).

Розглянемо основні тенденції, що потребують нових підходів до якості як до соціально-економічної категорії:

1. У найбільш розвинених країнах, все більшого значення набувають показники «якості життєдіяльності», що розкриваються через ступінь задоволеності потреб споживачів. Багато з них

стандартизуються та гарантуються державами.

- Критерієм продуктивності сьогодні здебільшого стає не зростання обсягів виробництва, а розширення випуску продукції високої якості (продуктивність не за рахунок якості, а з її допомогою).
- Підвищувати якість стало економічно вигідним для фірми (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика витрат на якість продукції в США та Японії, % [3]

Витрати	США	Японія
На профілактику	0,5	2,5
На перевірку	4,5	3
На корегування та виправлення	20	7,5
Сума	25	13

Як видно з таблиці 1, підвищувати якість – найкращий спосіб розширення випуску і продажу за більш низькими цінами, що й демонструють японці.

- Якість виступає партнером інновацій, а не фактором, котрий призводить до наростання проблем після їх упровадження.
- Якість посилює порядок, а, отже, є основою для реалізації стратегій логістики: «нуль запасів»; «своєчасно»; «точно в термін»; «канбан» та ін..
- Рівень якості – показник динамічний, який потребує постійного вдосконалення для забезпечення життєздатності фірми.

Підсумовуючи вищезазначене, виділимо основні аспекти якості:

- національний – характеризує певні риси нації відносно її створення і вимог, що висуваються до неї;
- політичний – низька якість та ефективність виробництва викликає політичні зміни; у свою чергу політика визначає структуру економіки та впливає на підходи до якості;
- технічний – якість визначається технічним рівнем, а він визначає якість;
- соціальний – аспект пов'язаний з соціальними наслідками зміни якості;
- моральний.

Розглянуті проблеми та аспекти демонструють її сучасне значення та призвели до впровадження нових принципів та методів підвищення та забезпечення якості. Зокрема, японських методів управління якістю, паралельного інжинірингу, системи гарантування якості, методів оптимізації витрат на якість та ін.

Розглянемо принципи, на яких засновані стандарти ISO серії 9000 та методологія TQM, зокрема:

- орієнтація на споживача означає обов'язок виробника розуміти поточні та перспективні потреби споживачів, виконувати їх та прагнути перевершити очікування;
- провідна роль керівництва, котра втілюється через підтримку такого внутрішнього мікроклімату, де люди можуть повністю залучатися до досягнення цілей, що стоять перед підприємством;
- залучення персоналу сприяє можливості його повного використання для отримання максимальної вигоди;
- процесний підхід дозволяє досягти бажаного результату більш ефективним способом, який забезпечить гарантію задоволення потреб споживачів;
- системний підхід до управління означає, що організація повинна прагнути до об'єднання процесів створення продукції з процесами, які

дозволяють перевірити відповідність продукції потребам споживачів;

- постійне покращення передбачає, що встановлення цілей та задач має відбуватися на основі оцінки ступеня задоволеності споживача та показниках внутрішньої діяльності;
 - підхід до прийняття рішень має ґрунтуватися на перевірених фактах;
 - взаємовигідна співпраця з постачальниками підвищує здатність обох сторін створювати цінності.
- З практики застосування міжнародних стандартів ISO серії 9000 в Україні відомо, що в 80% випадків їх упровадження не приносить очікуваного результату[4]. Основними причинами такої ситуації автором визначено:
- формальне впровадження вимог стандарту ISO 9001:2000 з метою сертифікації; відсутність єдиної методики побудови системи менеджменту якості, яка забезпечує виконання принципів останнього;
 - необізнаність фахівців у питаннях якості, філософії якості;
 - відсутність у стандарті ISO 9001:2001 вимоги до ефективності функціонування системи менеджменту якості.

Стандарти ISO серії 9000 вимагають, щоб система якості була взаємопов'язана зі всіма видами діяльності підприємства, а її дія розповсюджувалася на всі етапи життєвого циклу продукції та процеси від первинного виявлення потреб ринку до кінцевого задоволення встановлених потреб.

З розвитком науки уявлення про якість змінювалося. Вирішальний внесок у створення та розвиток сучасних її систем зробили японські та американські фахівці К. Ісакава, Е. Демінг, У. Шухарт, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум, Т. Тагуті. Зокрема:

- А. Фейгенбаум (автор концепції загального контролю якості) визначає якість виробу або послуги як загальну сукупність технічних, технологічних і експлуатаційних їх характеристик, за допомогою яких останні відповідатимуть вимогам споживача при їх експлуатації [3];
- Дж. Джуран (автор концепції AQI (Annual Quality Improvement) у праці «Руководство по контролю качества» визначає якість продукції як придатність для певної мети і використання [5];
- Р. А. Фатхутдінов поняття якість визначив як потенційну здатність товару задовольняти конкретну потребу [6];
- на думку Ф. Кросбі, якість продукції – це узгодженість з вимогами [7];

- Брагін Ю., Корольков В. визначають якість як здатність продукції задовольняти вимоги споживачів [8].

На наш погляд, це визначення є не зовсім точним, оскільки задоволеність споживачів забезпечується не тільки якістю, але і ціною продукції. Відповідно до ДСТУ ISO 9001-2000 якість – це ступінь відповідності властивих характеристик вимогам [9]. Якщо врахувати, що вимоги в ринковій економіці визначаються споживачами, то, на наш погляд, якість слід визначати як ступінь відповідності властивих характеристик об'єкта вимогам споживачів.

Проте важко не погодитися з Лапуста М. Г., який вважає визначення якості продукції як сукупності її властивостей помилковим: «Якість виражає визначеність продукту, яка проявляється через сукупність її властивостей відносно до інших потреб. Вона викривається через сукупність властивостей, проте не є такою сукупністю» [10, с. 17].

Отже, якість виступає гармонійним поєднанням:

- складної властивості та сукупності властивостей;
- суб'єктивних та об'єктивних властивостей;
- потенційних та реальних властивостей.

Можна навести ще немало визначень, які були

запропоновані різними вченими у процесі вивчення «якості» (для прикладу: «Якість – це втрати, яких уникає суспільство з моменту початку використання товару», – належить Т. Тагуті). Проте, оскільки поняття «якості» має безліч аспектів (філософський, соціальний, економічний, правовий та ін.), то в кожному визначенні превалює один з його аспектів і жодне з визначень не володіє необхідною повнотою і точністю [11].

Розглядаючи якість продукції як сукупність соціально-економічної категорії, Гличев О. В. вважає, що під якість слід розуміти ступінь відповідності її властивостей конкретній суспільній потребі в конкретних, заздалегідь визначених умовах споживання [12]. Останнє особливо важливо, бо якість оцінюється в кожному випадку з різним корисним ефектом.

На нашу думку, слід пов'язати проблему покращення якості з вирішенням задач зростання ефективності суспільного виробництва, досягнення найкращих кінцевих результатів. Це дає можливість розглядати проблему якості продукції з точки зору особливостей сучасного етапу розвитку ринкових відносин та орієнтації продукції на світовий рівень.

Зобразимо якість у вигляді піраміди (рис. 1).

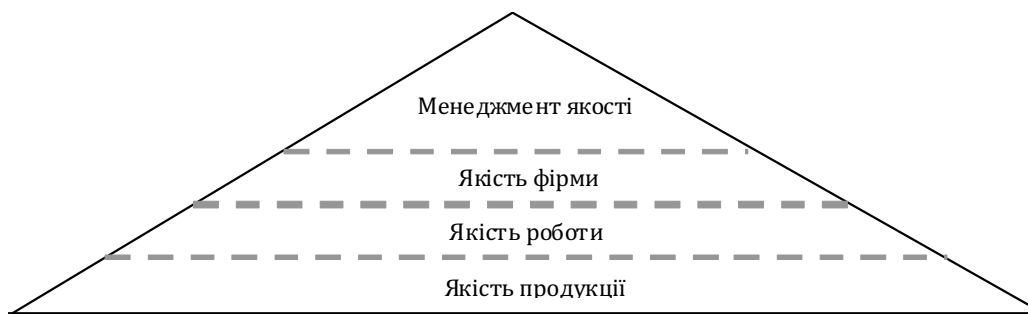


Рис. 1. Піраміда якості

Нагорі піраміди знаходиться TQM – всеосяжний, тотальний менеджмент якості, який припускає високий рівень всієї роботи з метою досягнення необхідної якості продукції. Перш за все, ця робота пов'язана із забезпеченням високого організаційно-технічного рівня виробництва, необхідних умов праці. Якість роботи містить обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, систему планування. Особливого значення набуває якість роботи, яка безпосередньо пов'язана з випуском продукції (контроль якості технологічних процесів, своєчасне виявлення браку). Якість продукції є складовою та результатом якості роботи. На цьому етапі безпосередньо оцінюється якість придатної продукції, думка споживача, аналізуються рекламації.

Велику роль у забезпеченні якості продукції вітчизняних виробників та її успішної конкуренції на світових ринках покликані відіграти спеціальні конкурси, мета яких – сприяння вітчизняним підприємствам у підвищенні конкурентоспроможної вітчизняної промисловості на світовому ринку. Зокрема, в 1996 році засновано Український національний конкурс якості, який занесений до реєстру «Національні нагороди якості європейських країн».

Гнучкість системи управління якістю має на увазі ухвалення відповідних управлінських рішень у системі, залежно від конкретної ситуації, а також здатність системи своєчасно реагувати на зміни в довкіллі, що дозволяє:

- по-перше, інтегрувати роботи задля досягнення якості зі всіма іншими напрямками виробничо-

господарської діяльності, використовуючи різнотипні чинники, що впливають на останню;

- по-друге, застосовувати до робіт з якості такі техніко-економічні категорії, як ефективність, продуктивність, витрати та ін.

Наведена характеристика вимагає конкретизації таких понять, як «політика підприємства в області якості», а також «об'єкт» і «суб'єкт» управління в системі управління якістю.

Політика підприємства стосовно якості є основним напрямком і чітко сформульованими цілями, елементом загальної політики підприємства, розробляється і затверджується його вищим керівництвом.

Цілі, що стоять перед системою управління якістю, на нашу думку, повинні формуватися за всіма стадіями життєвого циклу об'єкту управління в системі управління якістю, знаходиться в одному ряду з іншими цілями підприємства, відображати специфічні, характерні тільки для певного підприємства особливості виробництва, управління, структури системи управління якістю і так далі.

Для того, щоб задовольнити вимоги споживачів, які постійно підвищуються, система управління якістю на підприємстві повинна створюватися і функціонувати на основі наукових принципів. Основоположним з них є функціонування системи управління якістю як органічної складової частини всієї системи управління підприємством. Вона, безумовно, не може діяти окремо, без взаємозв'язку, взаємодії зі всіма іншими системами у межах менеджменту підприємства. Окрім вказаного

при розгляді системного підходу до управління якістю можна керуватися низкою загальносистемних

принципів, до яких належать наступні, зображені на рисунку 2.

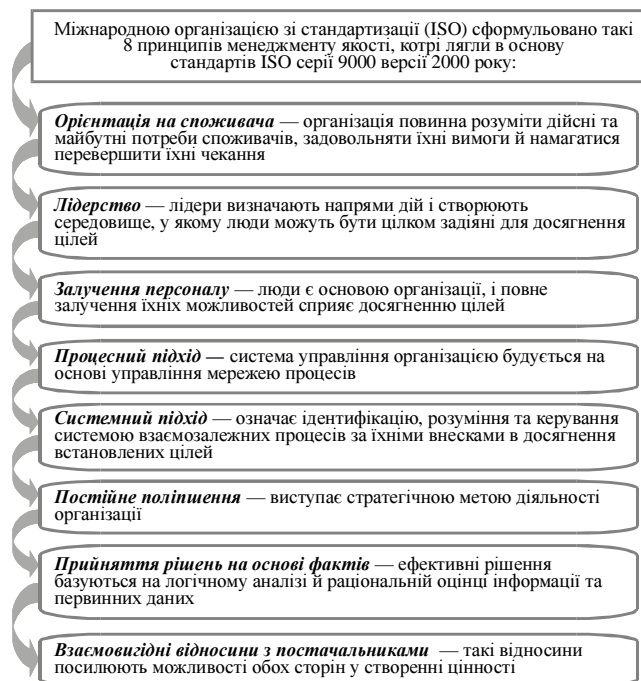


Рис. 2. Сучасні принципи менеджменту якості [13]

Відображення перелічених принципів у політиці підприємства у сфері якості стосовно конкретної системи управління нею повинно мати чітко сформульований характер залежно від специфіки його діяльності загалом і в системі управління якістю зокрема.

Важливим елементом, який повинен міститися в політиці підприємства, є розподіл відповідальності і обов'язків між керівниками і підрозділами у межах системи управління якістю. Причому може бути визначена як персональна відповідальність кожного працівника за забезпечення якості, так і відповідальність і обов'язки працівників окремого підрозділу.

Система управління якістю, як і інші системи управління, має об'єкт і суб'єкт. Важливе значення в розвитку теорії системного підходу до управління якістю має трактування цих понять. Абстрагуємося від

дії чинників зовнішнього середовища, діяльності підприємства загалом, системи управління якістю зокрема, виключимо також внутрішню дію з боку інших підсистем в рамках системи управління підприємством. Загальна модель системи управління якістю у такому разі може бути зображена на рисунку 3.

Наведена модель, на нашу думку, відображає основні підсистеми управління якістю: суб'єкт і об'єкт управління.

Об'єкти управління якістю продукції залежать від рівня управління якістю на підприємстві.

Об'єктами якості системи управління є, зокрема, науково-технічний рівень підприємства та організаційно-економічний рівень якості на підприємстві. Об'єктами управління якістю процесу виробництва виступають рівень прогресивності технології, ступінь стандартизації, кваліфікація персоналу, якість обладнання та матеріалів. Об'єктами



Рис. 3. Модель системи менеджменту якості, в основу якої покладено процес [14]

визначено процес сертифікації якості, вартість заходів з якості, заходи з поліпшення якості продукції та параметри якості. Суб'єктами управління якістю продукції виступають виробники, споживачі та державні інститути з питань якості та держава.

Взаємодія між суб'єктом і об'єктом управління в системі управління якістю здійснюється, з одного боку, в ході реалізації дії суб'єкта, що управляє, на об'єкт управління шляхом ухвалення певних управлінських рішень в області якості; з іншого боку, за допомогою механізму зворотного зв'язку, завдяки якому суб'єкт управління отримує інформацію про реалізацію ухвалених управлінських рішень, а також про функціонування об'єкту, про його відповідність параметрам, що задаються.

Виходячи з вищезазначеного, можемо навести власне тлумачення поняття «управління якістю продукції» як скоординованої діяльності, на яку покладаються функції спрямування та контролю організації з питань якості властивостей продукції з метою отримання соціально-економічних ефектів суб'єктами, що мають відношення до виробництва, розподілу та споживання конкретного виду продукції.

Таким чином, процес проектування системи управління якістю є складним і трудомістким завданням, яке доцільно здійснювати поетапно. Часто спроектована СУЯ не завжди забезпечує суттєве підвищення якості та конкурентоздатності продукції, незважаючи на затрачені значні фінансові ресурси. Однією з головних причин неієздатності таких систем є недостатня кваліфікація персоналу, відповідального за її проектування та функціонування, відсутність необхідних знань та вмінь. Подальшої розробки потребує методика навчання майбутніх фахівців для проектування систем управління якістю.

Список літератури

1. Нугаев М. А. *Теоретико-методологические основы исследования качества социального потенциала региона* / М. А. Нугаев. – Казань: Изд-во КГУ, 2006. – 168 с.
2. Зорин Ю. В. *Качество технологической документации при подготовке предприятий к сертификации* / Ю. В. Зорин, В. Т. Ярыгин // *Стандарты и Качество*. – 1996. – С. 95.
3. Фейгенбаум А. *Контроль качества продукции*. – М.: Экономика, 1986. – 471 с.
4. Пономарьов С. В. *Управління якістю продукції. Інструменти і методи менеджменту якості* / С. В. Пономарьов та ін. – М.: РІА «Стандарти та якість», 2005. – 248 с.
5. *Juran's Quality Control // Handbook by J. M. Juran and Frank M. Gryna (Aug 1988)*
6. Фатхутдинов Р. А. *Инновационный менеджмент: учебник для вузов* / Р. А. Фатхутдинов, — 2-е изд. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1999.
7. Кросбі Ф. *Качество бесплатно. Искусство убеждения в необходимости качества [Электронный ресурс]* / Ф. Кросбі – 2002. – Режим доступа: <http://qualitypro.org.ua/index.php/knigi> (Управление качеством)
8. Брагин Ю. В. *Путь QFD. Проектирование и производство продукции исходя из ожиданий потреби теля* / Ю. В. Брагин, В. Ф. Корольков. – Ярославль, 2003. – 240 с.
9. *ДСТУ ISO 9001-2001. (Видано ISO в 2000). Державний стандарт України. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001: 2000, IDT)*. Київ. Держстандарт України.
10. Лапуста М. Г. *Качество продукции: механизм управления* / М. Г. Лапуста. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.
11. *Менеджмент качества и обеспечение качества продукции на основе международных стандартов ИСО* / Свиткин М.З., Мацута В.Д., Рахлин К.М. – СПб.: Изд-во СПб картофабрики ВСЕГЕИ, 1999. – 403 с.
12. Гличев А. В. *Основы управления качеством продукции* / А. В. Гличев. – М.: Изд-во стандартов, 1988. – 115 с.

13. Кириченко Л. С. *Основы стандартизации, метрологии та управління якістю* / Л. С. Кириченко, Н. В. Мережко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 445с

14. Пономарьов С. В. *Управління якістю продукції. Інструменти і методи менеджменту якості* / С. В. Пономарьов та ін. – М.: РІА «Стандарти та якість», 2005. – 248 с.

РЕЗЮМЕ

Voznyuk Taisa

Качество продукции как экономическая категория и объект управления

В статье рассмотрены основные аспекты и тенденции новых подходов к управлению качеством продукции, обоснованные принципы формирования и функционирования систем качества.

RESUME

Voznyuk Taisa

Quality of products as economic category and management object

In the articles the basic aspects and tendencies of the new approaches to the quality of products management are considered. The principles of forming and functioning of the systems of quality are grounded.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЗАСТОСУВАННЯ ОЦІНКИ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ ПРИ ПРИДБАННІ ТА ОБ'ЄДНАННІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні підходи до застосування оцінки ідентифікованих придбаних активів та ідентифікованих прийнятих зобов'язань, переданої винагороди та гудвілу за справедливою вартістю внаслідок придбання та об'єднання підприємств для потреб бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вітчизняних наукових розробок та міжнародного досвіду.

Ключові слова: справедлива вартість, оцінювання, об'єднання та придбання підприємств, ринковий підхід, витратний підхід, дохідний підхід.

Світова глобалізація, постійний розвиток та вдосконалення ринків капіталу, нестабільність економічного середовища спричинюють необхідність пошуку оптимальних підходів до здійснення інвестиційної діяльності. Придбання та об'єднання підприємств є достатньо складними та ризиковими операціями і у свою чергу вимагають забезпечення достовірною, найбільш актуальною та надійною інформацією про фінансовий стан та діяльність сторін угоди.

Дослідження сутності поняття, загальних аспектів застосування та розкриття оцінки за справедливою вартістю висвітлюють у своїх працях вітчизняні науковці: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Дорош Н. І, Костюченко В. М, Левченко З. М., Лучко М. Р., Уманців Г. В. та інші, а також зарубіжні, зокрема: Брегг Ст. М., Гол В. Дж., Джермакович Є. К., Епштейн Дж. Б., Зак М. Л., Кетті Дж. П., Лажу А. Р., Рід Ст. Ф. та інші. Наукові розробки зазначених вчених присвячені переважно окремим питанням використання і розкриття в бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності оцінки за справедливою вартістю, а також присвячені окремим об'єктам обліку. Необхідність нашого дослідження полягає в тому, що під час придбання та об'єднання підприємств відповідно до вимог Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності за справедливою вартістю слід оцінювати усі ідентифіковані придбані активи, ідентифіковані прийняті зобов'язання, передану винагороду та гудвіл, тобто значний перелік об'єктів обліку.

Мета дослідження становить аналіз основних концептуальних підходів до застосування оцінки за справедливою вартістю об'єктів обліку під час придбання та об'єднання підприємств та недоліків, які виникають унаслідок використання оцінки, із врахуванням розробок вітчизняних науковців та з позицій Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Переважна більшість дослідників вважають, що застосування моделі справедливої вартості надає можливість покращити розкриття та зіставність інформації, наведеної у фінансовій звітності підприємства [2, с. 17-18; 3, с. 126-128; 9, с. 8-9; 10, с. 160-162; 15, с. 37-39]. Інші застерігають, що наявними є певні недоліки, зокрема до них слід зарахувати значний обсяг суджень та складність методик застосування, особливо за умов нерозвиненості ринків для об'єктів обліку

[4, с. 161; 10, с. 165-166; 11, с. 10; 11].

Відповідно до МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» покупець повинен оцінити ідентифіковані придбані активи та прийняті зобов'язання за справедливою вартістю на дату придбання. Винятком є активи, які утримуються для перепродажу та які обліковуються за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж відповідно до МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», а також до яких застосовуються обмежені винятки до принципів визнання та оцінювання. Винагорода, передана під час придбання підприємств, повинна бути виміряна за справедливою вартістю.

Так покупець може одержати контроль над об'єктом придбання різними способами, зокрема внаслідок:

- передачі грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів,
- прийняття зобов'язань,
- випуску часток участі у капіталі,
- надання більш ніж одного виду винагороди,
- без надання винагороди [14].

Також слід зазначити, що МСФЗ 3 надає приклади того, яким чином слід розглядати, тільки для певних активів і не містить загальних положень щодо визначення справедливої вартості. Тому необхідність застосування оцінки за справедливою вартістю вимагає розробки та впровадження концептуальних основ, об'єднаних одним документом.

У травні 2011 року в результаті співпраці Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) та Ради із стандартів фінансової звітності США (FASB) було представлено МСФЗ 13 «Оцінка за справедливою вартістю», який є подібним до СФЗ США 157 «Оцінка за справедливою вартістю».

МСФЗ 13 містить положення щодо застосування усіх аспектів оцінки, та надає визначення терміну «справедлива вартість», підвищує вимоги до розкриття їх у фінансовій звітності. Унаслідок впровадження єдиного керівництва та більш точного визначення справедливої вартості стандарт допоможе в покращенні узгодженості та зіставності, сприятиме розумінню користувачів фінансової звітності, що собою становить справедлива вартість. Також визначено, яким чином підприємству слід застосовувати оцінку та розкривати інформацію про неї.

Відповідно до МСФЗ 13 справедлива вартість – це

ціна, яку можна одержати внаслідок продажу активу або сплачену в обмін на зобов'язання у систематичній операції між учасниками ринку на дату оцінки. Тоді, як в МСФЗ 3 поняття справедливої вартості визначено як сума, на яку активи можна обміняти або виконати зобов'язання за допомогою здійснення угоди між добре обізнаними незалежними сторонами, які бажають здійснити таку операцію.

Як і попереднє, переглянуте визначення справедливої вартості передбачає гіпотетичну та організовану обмінну операцію (це не є справжнім продажем, вимушеною операцією або продажем описаного майна). Однак, у попередньому визначенні:

- не було підкреслено, підприємство купувало чи продавало актив;
- незрозумілим було те, що вважається під врегулюванням зобов'язання, адже воно не стосується кредитора, лише обізнаних зацікавлених сторін;
- не зазначено, відбувається обмін або врегулювання на визначену дату чи на будь-яку іншу дату.

При придбанні та об'єднанні підприємств оцінювання за справедливою вартістю відбувається для кожного активу або зобов'язання. Тому, визначаючи її, підприємству слід брати до уваги усі характеристики активу або зобов'язання, на які звертають увагу інші учасники ринку під час встановлення ціни на дату оцінювання. Такі характеристики містять стан та розміщення активу, а також обмеження (якщо такі є) щодо продажу або використання активу. Вплив на оцінку кожної характеристики залежатиме від того, як остання буде братись до уваги учасниками ринку. Активи та зобов'язання, які оцінюються за справедливою вартістю, повинні бути або окремими активами і зобов'язаннями, або групою активів, групою зобов'язань чи групою активів і зобов'язань [12].

МСФЗ визначають підходи до оцінки об'єктів обліку за справедливою вартістю на основі їх класифікації на нефінансові активи та зобов'язання, фінансові активи та

зобов'язання та інструменти власного капіталу. Фінансові активи та фінансові зобов'язання передбачають наявність контрактного права отримувати грошові кошти, інші фінансові активи, надавати, отримувати чи обмінювати фінансові інструменти (наприклад: валюта, торговельна дебіторська та кредиторська заборгованість, векселі, позики, облігації до отримання та сплати тощо). Зобов'язання та активи, які не є контрактними, не є фінансовими активами та фінансовими зобов'язаннями (наприклад: матеріальні активи – запаси, основні засоби; орендовані активи, нематеріальні активи, податки на прибуток). Інструменти капіталу – договір, який підтверджує право на частку активів підприємства після вирахування усіх його зобов'язань. Прикладом інструментів власного капіталу є звичайні акції без права дострокового погашення, варанти або продані опціони «кол» на передплату або придбання фіксованої кількості звичайних акцій за фіксовану суму грошових коштів чи інший фінансовий актив тощо [7].

Оцінка за справедливою вартістю передбачає, що актив або зобов'язання обмінюється у систематичній операції між учасниками ринку для продажу активу або передачі зобов'язання на дату оцінки залежно від поточних ринкових умов, а також, що операція з продажу активу або передачі зобов'язання відбулася:

- на основному ринку (principal market) для активу або зобов'язання (ринку з найбільшими обсягами та рівнем активності для активу або зобов'язання) або
- за відсутності основного ринку на найвигіднішому ринку (most advantageous market) для активу або зобов'язання (ринку, який максимізує суму, яку можна було б одержати під час продажу активу, та мінімізує суму, яка була б сплачена задля погашення зобов'язання після транзакційних витрат та транспортних витрат.

На рисунку 1 зображено загальний процес застосування оцінки за справедливою вартістю до відповідних об'єктів.



Рис. 1. Схема процесу оцінки об'єкта за справедливою вартістю

Концепції стосовно основного та найвигіднішого ринків розглядаються з точки зору підприємства, допускаючи відмінності між підприємствами з різними видами діяльності та різниці між видами діяльності всередині підприємства.

Підприємству слід брати до уваги всю важливу інформацію, яка є достатньо доступною. Якщо є основний ринок для активу або зобов'язання, оцінка за справедливою вартістю має представляти ціну на ринку, навіть якщо ціна на іншому ринку є потенційно більш вигідною на дату оцінки [6].

Підприємство повинно оцінювати справедливу вартість активу або зобов'язання, виходячи з припущення, що учасники ринку під час оцінювання активу або зобов'язання будуть діяти відповідно до своїх економічних інтересів. Тобто передбачається раціональна їх поведінка [12]. Підприємству не потрібно визначати окремих учасників ринку, у першу чергу воно бере до уваги характеристики, які розрізняють учасників ринку узагальнено, розглядаючи специфіку наступних факторів:

- визначених активів або зобов'язань, які потрібно оцінити;
- основного (або вигідного) ринку для активу або зобов'язання;
- учасників ринку, з якими підприємство могло б вступити в операцію обміну.

Отже, справедлива вартість – це ціна, яку можна було б отримати у разі продажу активу або оплати в обмін на зобов'язання у систематичній операції на основному (або більш вигідному) ринку на дату оцінювання за поточних ринкових умов (вихідна ціна) відповідно до того, чи ціна прямо визначена, чи обрахована із застосуванням інших оціночних методик. МСФЗ 13 визначає, що транзакційні витрати не включаються у ціну для потреб оцінки активу або зобов'язання за справедливою вартістю, так як ці витрати не є характеристикою активу або зобов'язання. У той же час транзакційні витрати не міститимуть витрати на перевезення, якщо розміщення активу є його характеристикою, і увійдуть в ціну.

Оцінка справедливої вартості нефінансових активів передбачає здатність учасників ринку генерувати економічні вигоди шляхом використання активу найкращим та найбільш ефективним чином або шляхом продажу активу іншому учаснику ринку, який буде застосовувати його у найкращий та найбільш ефективний спосіб. Отже, учасник ринку повинен використовувати нефінансовий актив так, щоб максимізувати вартість активу або групи активів та зобов'язань, з якою останній буде застосовуватись.

Під час визначення найвищого та найбільш ефективного використання для встановлення ціни активу на ринку його учасниками повинні розглядатись наступні фактори:

- фізична можливість застосування (як фізична характеристика активу);
- юридичний дозвіл до використання (наявність законодавчих обмежень);
- фінансові можливості (актив з фізичною здатністю та юридичним дозволом до застосування повинен генерувати відповідні доходи з урахуванням витрат на обмін активу, що використовується, має приносити інвестиційні прибутки, які учасник ринку очікує отримати від інвестиції в певний актив).

Найкращий та найбільш ефективний спосіб використання визначається з точки зору учасників

ринку, навіть якщо у підприємства є інші наміри стосовно застосування.

Слід зазначити, що оцінка справедливої вартості активу, для якого ринкові ціни недоступні, буде достатньо складною, особливо коли спосіб використання підприємством відрізняється від використання іншими учасниками ринку.

Найкраще та найбільш ефективне використання нефінансового активу встановлює передумови, які використовуються для оцінки справедливої вартості активу. Серед них:

- найкраще та найбільш ефективне використання нефінансового активу повинне забезпечувати максимальну оцінку для учасників ринку внаслідок застосування у поєднанні з іншими активами як групи або у поєднанні з іншими активами та зобов'язаннями;
- якщо найкраще та найбільш ефективне використання активу відбувається у поєднанні з іншими активами як групи або у поєднанні з іншими активами та зобов'язаннями, то справедлива вартість такого активу є ціною, яку можна одержати в результаті поточної операції продажу активу, з припущенням, що останній буде застосовуватись з іншим активом або з іншими активами та зобов'язаннями, і що ті активи та зобов'язання будуть доступними для учасників ринку;
- зобов'язання, пов'язані з активами та з додатковими активами, містять зобов'язання, які складають оборотний капітал, але не ті, які застосовуються для фінансування активів, відмінних від тих, що належать до групи активів;
- припущення про найкращий та найбільш ефективний спосіб використання нефінансових активів має бути узгодженим для всіх активів (для яких найкраще та найбільш ефективне використання є суттєвим), групи активів або групи активів та зобов'язань, у межах якої актив буде використовуватись;
- найкраще та найбільш ефективне використання нефінансових активів має забезпечувати максимальну вартість для учасників ринку на автономній основі.

Оцінка за справедливою вартістю передбачає, що фінансові або нефінансові зобов'язання або власні інструменти капіталу підприємства передаються учасникам ринку на дату оцінки. Передача зобов'язань або власних інструментів капіталу підприємства припускає наступне:

- зобов'язання будуть залишатись непокритими і від учасника ринку-одержувача буде вимагатись погашення боргу, зобов'язання не буде врегульованим з контрагентом або іншим чином погашеним на дату оцінки;
- власні інструменти капіталу підприємства залишатимуться в обігу і учасник ринку-одержувач візьме на себе права та обов'язки, пов'язані з інструментом, інструмент не буде скасований або іншим чином погашений на дату оцінки.

Поняття передачі концептуально узгоджується з концепцією ціни виходу (exit price). Однак у багатьох випадках на практиці немає ринку, доступного для огляду, який би надав усю необхідну інформацію, пов'язану з ціною стосовно передачі зобов'язання. Концепція найкращого та найбільш ефективного використання не застосовується до зобов'язань та власних інструментів капіталу підприємства, так як

вони не мають альтернативного використання [13, с. 166-169].

В усіх випадках підприємству слід максимально використовувати суттєві дані, які є доступними для спостереження, та мінімально ті дані, які не підлягають спостереженню, для досягнення цілі оцінки за справедливою вартістю.

Якщо ціна котирування для передачі ідентичного чи схожого зобов'язання або власного інструменту капіталу підприємства є недоступною і такі зобов'язання та інструменти утримуються іншою стороною як актив, підприємству слід оцінювати їх справедливою вартістю з позицій учасника ринку, який отримує ідентичні зобов'язання або інструменту капіталу як активи на дату оцінки [14].

Отже, в такому випадку підприємство має визначити справедливою вартістю наступним чином:

- застосовуючи ціну котирування на активному ринку для схожих зобов'язань та інструментів капіталу, які утримуються іншою стороною як актив, якщо інформація про таку ціну доступна;
- якщо інформація про ціну є недоступною, використовуючи дані, які можливо спостерігати, такі, як: котирування на неактивному ринку для ідентичних зобов'язань та інструментів капіталу, які утримуються іншою стороною як актив;
- в інших випадках застосовуються наступні методи оцінювання:
- дохідний підхід (метод теперішньої вартості, який бере до уваги майбутні грошові потоки, які учасник ринку очікує одержати від утримання зобов'язань та інструментів капіталу як активів);

– ринковий підхід (використання цін котирування для схожих зобов'язань та інструментів капіталу, які утримуються іншою стороною як актив) [14].

Підприємству слід коригувати ціну котирування тільки тоді, якщо для активу властиві фактори, які не застосовуються для оцінки за справедливою вартістю зобов'язань або інструментів капіталу. Підприємство має впевнитись, що ціна активу не є результатом впливу обмеження продажу такого активу.

Деякі фактори, які можуть свідчити про те, що ціна котирування активу повинна бути скоригована, включають наступне:

- ціни котирування для активу належать до схожого (але не ідентичного) зобов'язання або інструменту капіталу, які утримуються третьою стороною у якості активу;
- розрахункова одиниця для активу не є такою ж, як і для зобов'язання або інструменту капіталу.

Якщо ціна котирування для передачі ідентичного чи схожого зобов'язання або інструменту капіталу є недоступною та вони не утримуються іншою стороною як актив, підприємству слід оцінити справедливою вартістю, використовуючи методи оцінки з перспективи учасника ринку, який володіє зобов'язанням або випустив вимоги на капітал.

На рисунку 2 зображено процес, який застосовується підприємством для оцінки справедливої вартості зобов'язання або інструментів капіталу.

Справедлива вартість зобов'язання відображає вплив ризику невиконання, який містить, але не може обмежуватись власним кредитним ризиком підприємства. Вважається, що ризик невиконання є

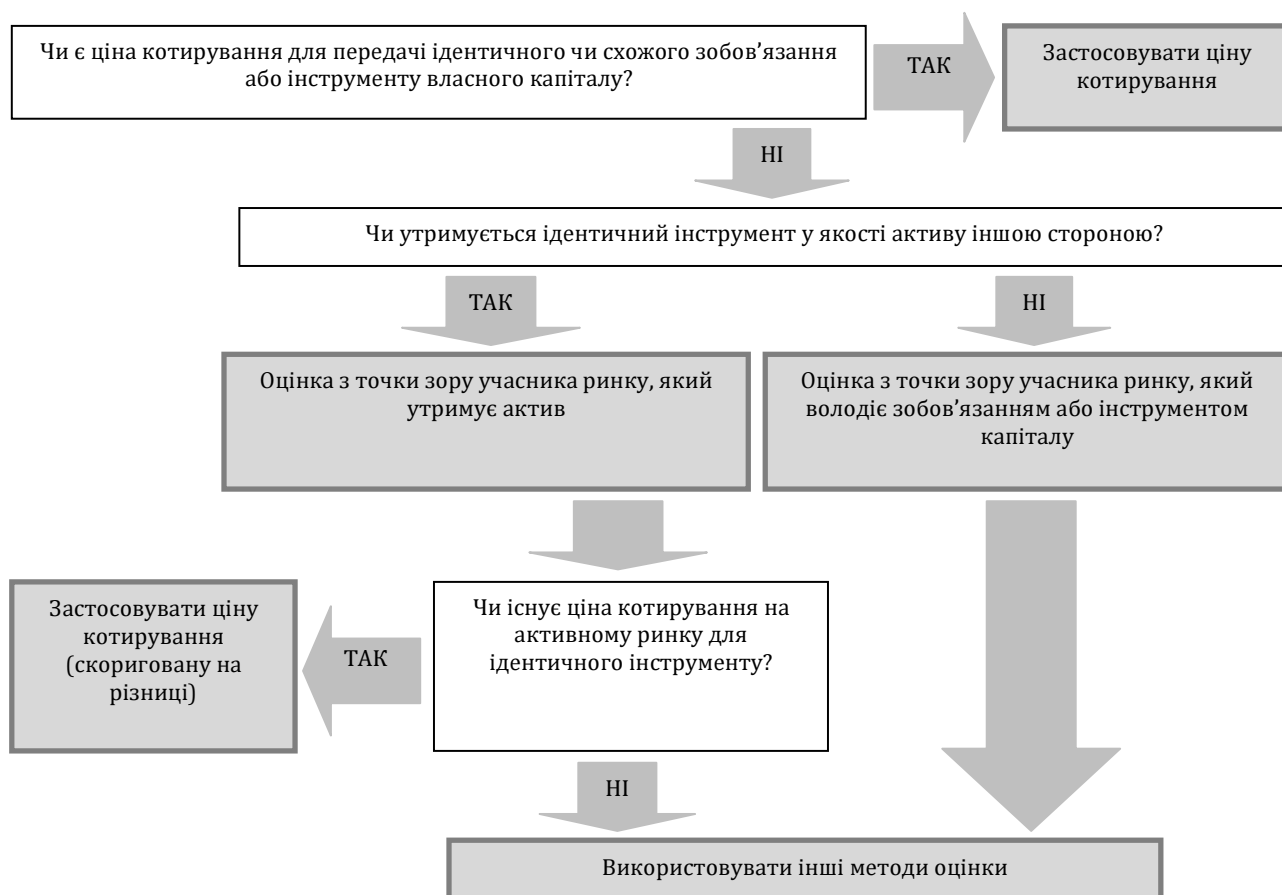


Рис. 2. Схема процесу оцінки справедливої вартості зобов'язань або інструментів капіталу [12].

однаковим до і після передачі зобов'язання. Оцінюючи справедливу вартість зобов'язання, підприємству слід брати до уваги власний кредитний ризик та будь-які інші фактори, що можуть впливати на ймовірність виконання або невиконання зобов'язання [10, с. 165; 13, с. 166].

Здійснюючи оцінку справедливої вартості зобов'язання або власних інструментів капіталу, підприємству не слід включати окремі дані або коригування до інших даних, пов'язаних з існуванням обмеження, що перешкоджає їх передачі. Вплив обмеження включається в інші дані, які використовуються учасниками ринку під час визначення ціни, прямих або непрямих способом.

Підприємству, яке утримує групу фінансових активів та фінансових зобов'язань, загрожують ринкові ризики та кредитний ризик кожного контрагента. Якщо підприємство визначає, що група фінансових активів та фінансових зобов'язань на основі своєї сутності зазнає впливу або ринкових ризиків, або кредитного ризику, дозволяється застосування винятку до МСФЗ 13 стосовно оцінювання справедливої вартості. Цей виняток дозволяє підприємству оцінювати справедливу вартість групи фінансових активів та фінансових зобов'язань на основі ціни, яку можна було б одержати у разі продажу чистої довгої позиції або передачі чистої короткої позиції для певного впливу ризику під час систематичної операції між учасниками ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов.

Під час придбання активу або прийняття зобов'язання ціна, сплачена за такий актив або отримана за зобов'язання, зазвичай відображає вхідну ціну (entry price). У багатьох випадках ціна операції буде дорівнювати справедливій вартості [14].

Визначаючи, чи справедлива вартість при первісному визнанні дорівнює ціні операції, підприємству слід брати до уваги фактори, які є особливими для вказаної події та для активу або зобов'язання. Такі фактори, зокрема, уміщують:

- операції між пов'язаними сторонами;
- операції під примусом;
- відображення розрахункової одиниці за ціною операції, яке відрізняється від розрахункової одиниці активу або зобов'язання, оцінених за справедливою вартістю;
- ринок, на якому відбувається операція, відрізняється від основного (або найбільш вигідного) ринку.

Якщо трансакційна ціна активу або зобов'язання відрізняється від вартості, використаної під час оцінки при первісному визнанні, виникають прибутки або збитки.

Відповідно до МСФЗ 13 для цілей оцінки за справедливою вартістю слід застосовувати вхідні дані, які є припущеннями, що можуть бути використаними учасниками ринку для встановлення ціни активу або зобов'язання, та припущення щодо ризику. Є доступні для спостереження вхідні дані та недоступні. Доступні для спостереження вхідні дані можуть бути прямо або непрямо спостережними. МСФЗ вимагають максимального використання суттєвих доступних для спостереження вхідних даних та мінімального застосування недоступних для спостереження даних.

Доступні для спостереження вхідні дані базуються на інформації ринку, яку можливо одержати з незалежних від підприємства джерел. Для того, щоб вважатись суттєвими, вони повинні значно впливати на справедливу вартість. Навіть якщо на ринку активу або

зобов'язання відбудеться значне зменшення обсягів та рівня активності, це не означає, що ринок є неактивним або окремі операції на ринку є несистематичними.

Якщо дані є недоступними для спостереження, то керівництво підприємства здійснить певні припущення стосовно того, що учасники ринку будуть використовувати ціну активу або зобов'язання, базуючись на найкращій інформації, доступній за певних умов.

З метою збільшення рівня узгодженості та зіставності оцінок за справедливою вартістю та відповідних розкриттів, використовується 3-рівнева ієрархія вхідних даних для застосування методик оцінювання справедливої вартості, що у свою чергу дає можливість класифікувати вхідні дані, базуючись на тому, якою мірою дані доступні для спостереження [13, с. 169].

У деяких випадках вхідні дані, що використовуються для оцінки справедливої вартості активу або зобов'язання, мають бути класифіковані всередині рівнів ієрархії. Оцінювання значення певних даних для усієї оцінки вимагає судження з урахуванням факторів, специфічних для активу або зобов'язання. Коригування стосовно досягнення оцінки за справедливою вартістю не повинні братись до уваги під час визначення рівня класифікації.

Доступність суттєвих вхідних даних та їх відносна суб'єктивність може вплинути на вибір відповідної методики оцінювання, проте завдання 3-рівневої класифікації полягає у розподілі за пріоритетами вхідних даних для оцінювання, а не методик оцінювання [12].

Наступна схема зображає процес визначення рівня класифікації вхідних даних для визначення оцінок за справедливою вартістю.

Вхідні дані першого рівня вважаються найбільш надійними для визначення справедливої вартості і повинні завжди використовуватись за умови їх доступності. Зазвичай забороняється застосування вхідних даних другого та третього рівнів, якщо наявні першого рівня.

Слід зазначити, що класифікація вхідних даних відповідно до рівнів ієрархії надає можливість використовувати оцінки за пріоритетами згідно з рівнем їх об'єктивності та здатності бути перевіреними на ринку. Також ієрархія є основою для здійснення інформативних розкриттів, що надають можливість користувачам оцінити надійність та доступність для спостереження на ринках оцінок справедливої вартості, відображеної у фінансовій звітності [11, с. 16-17].

Підприємству слід використовувати методики оцінки, основною метою застосування яких є визначення ціни відповідно до основних вимог та умов МСФЗ 13. Найбільш широко застосовуються ринковий, витратний та дохідний підходи.

У певних випадках для визначення справедливої вартості достатнім буде використання однієї методики. В інших – необхідним є поєднання декількох методів оцінювання, припустимих за певних умов. Тоді МСФЗ 13 вимагає застосування судження, проте не містить математичної моделі зважування для оцінки справедливої вартості. Підприємство має самостійно ухвалювати рішення стосовно цього питання.

Методи, що використовуються для оцінки справедливої вартості, слід застосовувати узгоджено. Однак дозволяється зміна методу оцінювання, якщо в результаті оцінка є настільки або навіть більш репрезентативною стосовно справедливої вартості за

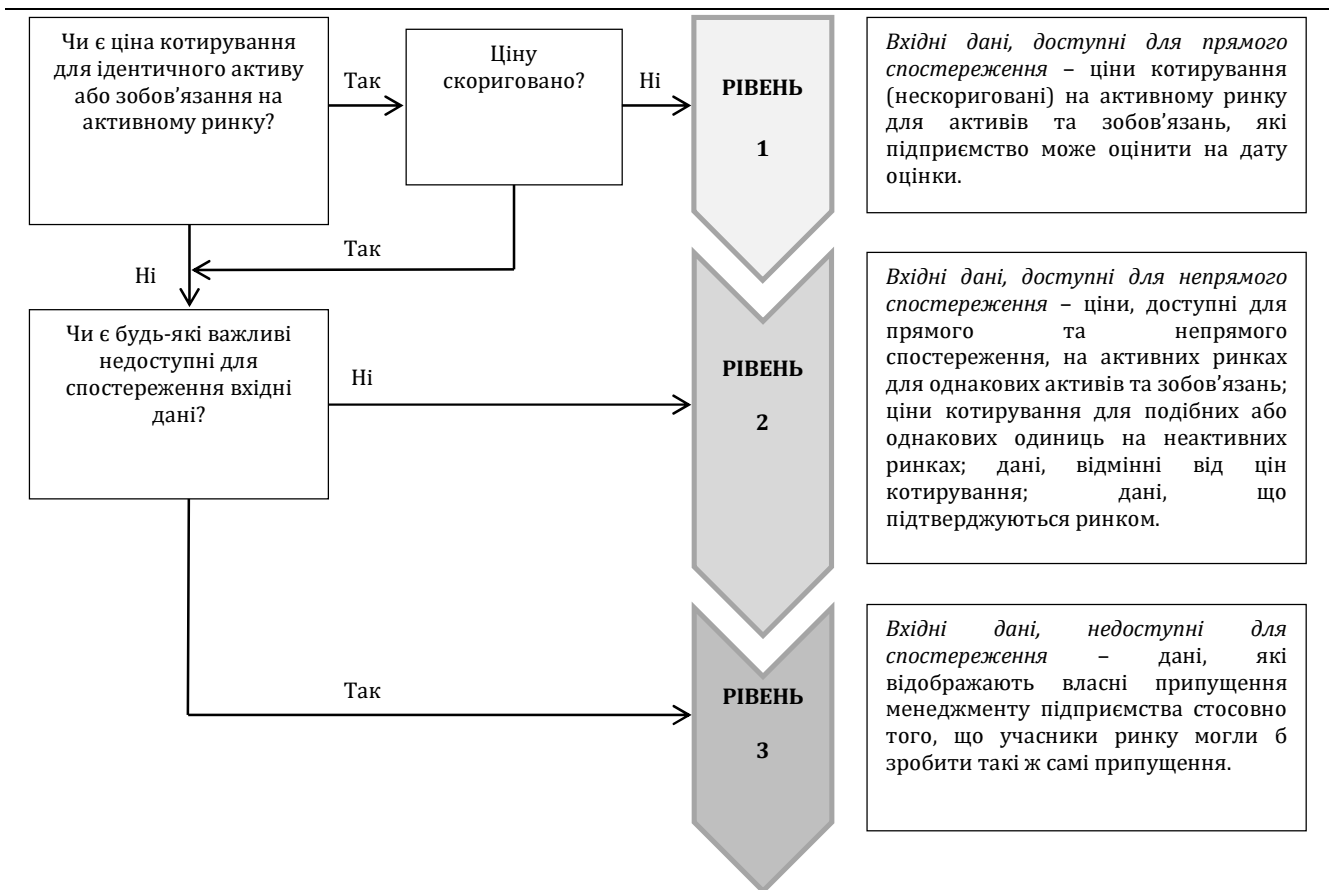


Рис. 3 Схеми процесу класифікації вхідних даних відповідно до вимог МСФЗ 13.

певних умов [11, с. 83-84; 15, с. 265-269]. Така ситуація можлива у наступних випадках:

- новий ринок розвивається,
- стає доступною нова інформація,
- інформація, яка використовувалась раніше, вже є недоступною,
- покращились методи оцінки,
- змінились умови ринку.

Підприємство має розкривати інформацію, яка допомагає користувачам фінансової звітності оцінити наступне:

- для активів та зобов'язань, які оцінені за справедливою вартістю на періодичній або неперіодичній основі у звіті фінансової позиції після первісного визнання, методи оцінки та вхідні дані, використанні під час оцінки,
- для періодичної оцінки справедливої вартості з використанням суттєвих недоступних для спостереження вхідних даних (рівень 3), вплив оцінки на прибутки або збитки, або інші сукупні прибутки за період.

Базуючись на доступних доказах, вважаємо, що необхідним є формування суджень стосовно того, чи відбулось значне зниження обсягів та рівня нормальної ринкової активності для активів та зобов'язань. Підприємство повинно оцінити значення та вплив усіх фактів та обставин, які містять наступне:

- нещодавно відбулось декілька операцій;
- ціни котирування не базуються на поточній інформації та/або значно відрізняються залежно від часу або серед учасників ринку;
- показники, які раніше значно корелювали зі справедливою вартістю активів або зобов'язань,

очевидно не мають тісного зв'язку з нещодавніми показниками справедливої вартості активів або зобов'язань;

- наявне значне зростання передбачуваних премій ризику ліквідності, показників доходів або показників продуктивності для операцій, доступних для огляду, або котирувальних цін, порівняно з оцінкою підприємства очікуваних грошових потоків з урахуванням усієї доступної ринкової інформації про кредитний ризик або ризик непредставлення для активів або зобов'язань;
- наявний значний розмах цін купівлі-продажу або відбулось значне зростання цін купівлі-продажу;
- значне зниження активності (або навіть відсутність) ринку для нових даних для активів або зобов'язань чи схожих активів або зобов'язань;
- доступним є незначний обсяг інформації [14].

Якщо підприємство прийшло до висновку, що відбулось зниження активності, необхідним є проведення аналізу операцій або цін. Зниження обсягів або рівня активності на ринку активів або зобов'язань саме по собі не є свідченням того, що ціна або умови операції не відображають справедливої вартості або така операція не є систематичною. Проте якщо підприємство визначило, що ціна або операція не відображає справедливої вартості активу або зобов'язання, необхідним є коригування цін або операцій.

Значне зниження обсягів та рівня ринкової активності для активу і зобов'язання може спричинити зміну методики оцінювання або застосування різних методик із подальшим зважуванням результатів залежно від обґрунтованості кожного.

У випадку значного зниження ринкової активності важливо встановити, чи операції на ринку є

Таблиця 1. Загальна характеристика підходів до оцінки за справедливою вартістю

	Ринковий (порівняльний) підхід	Дохідний підхід	Витратний підхід
Сутність підходу	- в основі принцип заміщення, - передбачає використання ринкових цін та іншої суттєвої ринкової інформації, - застосовується переважно для оцінки контрольної частки та вартості бізнесу (підприємства) за біржовими цінами.	- в основі оцінка вартості у часі, - передбачає врахування поточних ринкових очікувань щодо майбутніх сум доходу, часу та ризиків, пов'язаних з активом або групою активів.	- в основі принцип заміщення, - передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки в поточних цінах з наступним коригуванням на суму зносу, - включає концепцію зносу (фізичного, морального та економічного).
Метод	- порівняння ринкових угод, - контрольного підприємства (або підприємства-аналога)	- капіталізації, - дисконтування грошових потоків, - модель опціонного оцінювання, - модель надлишкових прибутків	- повного відновлення (DCN), - повного заміщення (RCN)
Переваги та недоліки підходу	<i>Переваги:</i> - спрощує процес обрання методики оцінювання, - надає вагомі докази для підтвердження обраної суми вираження вартості, - зменшує вплив відмінностей на визначення правильної позиції компанії. <i>Недоліки:</i> - більшість даних можуть бути недоступними або недостатньо деталізованими, - котирування відображають переважно настрої учасників, а не особливості об'єкта оцінки, - збір та обробка інформації потребує достатньо багато часу та відповідних знань, - концепція підходу, методи та майже вся інформація беруть за основу ідеальні ринки.	<i>Переваги:</i> - передбачає застосування ставки, яка враховує, окрім відсотку прибутку, рівень інфляції та ризику змін у часі, - може застосовуватись для оцінки справедливої вартості підприємств, матеріальних та нематеріальних активів, а також зобов'язань. <i>Недоліки:</i> - у багатьох випадках застосування підходу вимагає суджень стосовно майбутньої вартості та кількості періодів, - через основних три фактори: майбутня вартість, час та ризик, неправильне застосування підходу або використання недоброчесних вхідних даних призводить до значних викривлень звітності.	<i>Переваги:</i> - до уваги беруться основні характеристики об'єкта оцінки, зокрема вік, стан та корисність, - є переважним для заміснних активів та за умов можливості чіткого визначення витрат на заміщення або відновлення об'єкта оцінки. <i>Недоліки:</i> - неможливо застосувати до унікальних об'єктів, а також у випадках, коли оцінка витрат та амортизації є ненадійною, - суб'єктивність оцінки заміщення та відновлення вартості, - часто знос складно виразити у вартісних показниках, - підхід не є всебічним: багато факторів та чинників прямо не включаються у методику оцінки.

систематичними. Для цього підприємству слід проаналізувати доступні дані. Якщо докази вказують на те, що операція не є систематичною, підприємство під час визначення справедливої вартості може зважити таку ціну операції, при цьому вага залежить від обставин, таких як: обсяг, час та зіставність операцій для активів або зобов'язань [12].

Підприємство не повинне докладати надмірних зусиль для встановлення факту, що операція є систематичною, проте не слід ігнорувати інформацію, яка є доступною.

Підприємству не забороняється застосовувати ціни, надані третіми сторонами. Проте такі ціни мають бути розробленими на основі поточної інформації, що відображає систематичні операції, або оціночної методики, які враховують оцінки учасників ринку, включаючи оцінки стосовно ризику. Зважаючи такі ціни як вхідні дані для оцінки за справедливою вартістю, підприємство надає їм меншої ваги. Також до уваги береться природа котирувань, наданих третіми сторонами [14].

Проведений аналіз основних концептуальних підходів до застосування оцінки за справедливою вартістю об'єктів обліку під час придбання та об'єднання підприємств дає можливість зробити певні висновки.

Оцінка об'єктів обліку за справедливою вартістю базується на ринковому підході, що в умовах активних ринків та відносно стабільного розвитку економіки

забезпечує найбільш об'єктивне оцінювання для потреб бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Модель справедливої вартості об'єктів обліку передбачає можливість розрахунку в ситуації, коли відбувається значне падіння активності на ринку або за відсутності ринку для визначеного об'єкта обліку, хоча це вимагає суджень, що робить таку оцінку суб'єктивною та спричинює ймовірність викривлень у звітності. Також застосування оцінки за справедливою вартістю є достатньо складною порівняно зі змішаною моделлю оцінки, особливо в умовах економічної кризи.

Оскільки під час придбання та об'єднання підприємств сторони угоди бажають отримати найбільш актуальну та правдиву інформацію один про одного, наведену відповідно у фінансовій звітності, оцінювання за справедливою вартістю має забезпечувати це завдання. А, отже, необхідними є наступні розробки та вдосконалення концептуальних основ оцінки об'єктів обліку за справедливою вартістю.

Список літератури

1. Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контроль: монографія / Бондар М. І. – К.: КНЕУ, 2008. – 253 с.
2. Голов С. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №4. – с. 3-19
3. Костюченко В. М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: навчально-

- практичний посібник / В. М. Костюченко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
4. Левченко З. М. Справедлива вартість як пріоритет в оцінці активів / З. М. Левченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. - №2 (57). – с. 160-162
 5. Лучко М. Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови: монографія / Лучко М. Р. – К. : Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана, 2007. – 263 с.
 6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу»: [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408
 7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 32 «Фінансові інструменти: подання»: [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
 8. Про Затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: Наказ Міністерства фінансів України №163 від 07. 07. 1999р. : [Електронний ресурс] / Законодавство України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0499-99>.
 9. Уманців Г. Концептуальні підходи до обліку та оцінки нематеріальних активів, придбаних при об'єднанні бізнесу / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №2. – С. 3-11.
 10. Bragg, Steven M. GAAP 2011. Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles / Steven M. Bragg. – John Wiley & Sons, Inc. – 2010. – 1351p.
 11. Catty James P. Guide to Fair Value under IFRS / [edited by] James P. Catty. - John Wiley & Sons, Inc. – 2010. – 590 p.
 12. Eeftink Egbert. First Impressions: Fair value measurement: [Електронний ресурс] / Egbert Eeftink, Julie Santoro, Jim Calvert. – KPMG IFRG Limited. – June 2011. - Режим доступу: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/first-impressions/Documents/first-impressions-fair-value-measurement.pdf>.
 13. Epstein, Barry J. Interpretation and Implementation of International Financial Reporting Standards 2010 / Barry J. Epstein, Eva K. Jermakowicz. – John Wiley & Sons, Inc. – 2010. – 1328p.
 14. International Financial Reporting Standard 13 “Fair Value Measurement” / IASB. – London: IFRS Foundation, 2011.
 15. Zyla Mark L. Fair Value Measurement: Practical Guidance and Implementation / Mark L. Zyla. - John Wiley & Sons, Inc. – 2010. – 443 p.

Gal'kevych Alla

The Conceptual approaches to the application of the business combination fair value measurement

In the article the author describes the main approaches for the application of the fair value measurement of the identifiable acquired assets and identified commitments, the transmitted award and goodwill as a result of business combinations for the accounting and financial reporting. The domestic scientific studies and international experience are taken into account.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

РЕЗЮМЕ

Галькевич Алла

Концептуальные подходы к применению оценки по справедливой стоимости при приобретении и объединении предприятий

В статье рассмотрены основные подходы к применению оценки идентифицированных приобретенных активов и идентифицированных принятых обязательств, переданного вознаграждения и гудвилла по справедливой стоимости в результате приобретения и объединения предприятий для целей бухгалтерского учета и финансовой отчетности с принятием во внимание отечественных научных разработок и международного опыта.

ПИТАННЯ СУТНОСТІ АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено основні підходи до виокремлення етапів аналітичного процесу на підприємстві. Наведено сутнісні характеристики етапів аналітичного процесу у взаємозв'язку з його рівнями.

Ключові слова: економічний аналіз, аналітичний процес, етапи.

Результативність аналізу економічних явищ чи процесів на будь-якому рівні управління (підприємство, регіон тощо) залежить від того, наскільки чітко виписані правила його проведення і обґрунтована послідовність дій. Іншими словами – наскільки логічно побудованим є аналітичний процес. Нестабільність розвитку національної економіки, загострення конкуренції на товарних і фінансових ринках висувають більш жорсткі вимоги до ефективності проведення економічного аналізу на підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Одним із основних питань організації аналітичного процесу є визначення етапів його проведення.

Актуальність цієї проблеми протягом багатьох років підтверджується посиленою увагою українських і зарубіжних вчених: М. І. Баканова, С. Б. Барнгольц, В. А. Белобородової, В. М. Івахненка, І. І. Каракоза, В. В. Ковальова, В. В. Сопка, І. Д. Лазаришиної, Є. В. Мниха, І. Д. Фаріона, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета, С. І. Шкарабана та інших. Однак єдиного підходу щодо визначення кількості етапів аналітичного процесу на підприємстві та їх змістового наповнення немає.

Через це нами визначено мету статті – дослідження етапів та характеристика їх змісту у контексті рівнів аналітичного процесу.

В. В. Сопка виділяє три основні етапи аналітичного процесу, а саме: „підготовчий, суть якого полягає у підборі і перевірці даних; „процедурний – виконання аналітичних розрахунків і заключний – формулювання висновків і пропозицій” [6, с. 152]. Така структура аналітичного процесу, на наш погляд, є дещо обмеженою і недостатньою мірою розкриває суть процесу економічного аналізу з позиції послідовної сукупності необхідних дій.

На відміну від В. В. Сопка, С. І. Шкарабан збільшує кількість етапів до п'яти і виділяє: „складання програми або плану проведення економічного аналізу; добір і перевірка інформації, необхідної для проведення аналізу; вибір і розрахунок аналітичних показників; аналітичну обробку і зіставлення показників; узагальнення результатів та контроль за реалізацією висновків і пропозицій” [2, с. 57].

На нашу думку, третій і четвертий етапи не досить коректно сформульовані, так як розрахунок аналітичних показників і їх зіставлення – це і є аналітична обробка.

М. Г. Чумаченко головними вважає підготовчий, основний та завершальний етапи, кожен із яких

наповнює певними діями [3, с. 166]. Так, зокрема, підготовчий етап містить розробку плану та програми аналітичної роботи. З цією складовою можна цілком погодитися. Однак, „вибір і визначення загального стану об'єкту, формування цілей і завдань аналізу, розподіл роботи між аналітиками” та інші виокремлювати не є правильно, адже це все елементи програми аналізу. Окрім цього, скажімо, перевірка достовірності джерел інформації наявна, на нашу думку, як на підготовчому, так і на основному етапі. Загалом можна стверджувати, що змістове наповнення основних етапів є не до кінця продуманим і логічним.

Що стосується аналітичного процесу на підприємстві, то Р. В. Федорович розглядає його „з позиції чотирирівневої концепції складності, згідно з якою будь-який із процесів можна описати елементами чотирьох рівнів складності – етапи, процедури, операції, дії” [8, с. 256]. До етапів аналітичного процесу вчений зараховує оціночний, діагностичний та пошуковий. На наш погляд, у цьому випадку доречніше говорити про функції аналітичного процесу, а не етапи. Стверджуючи, що етапи взаємопов'язані між собою та взаємобумовлені, дослідник далі стверджує, що кожен із етапів може використовуватися незалежно один від одного.

Як ми вважаємо, виокремлювати операції, а також дії, які вчений ототожнює з методами, не зовсім доречно. Адже операція – це і є не що інше, як перелік дій, спрямованих на один предмет. Важко погодитися і з досить вузькою класифікацією методів, які пропонує Р. В. Федорович: традиційні, математико-статистичні та евристичні.

Виходячи із сутності економічного аналізу та його функціонального призначення у системі управління підприємством, на наш погляд, доречно виділити окремі рівні аналітичного процесу із подальшим зазначенням етапів на кожному з них. Пропонуємо аналітичний процес на підприємстві розглядати на проблемному, методологічному та організаційному рівнях у взаємозв'язку і взаємодоповненні (рис. 1).

Проблемний рівень повинен охоплювати весь перелік питань, які потребують першочергового вирішення, задля підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів. Методологічний рівень – методичний інструментарій, за допомогою якого будуть вирішені проблеми. Організаційний повинен передбачати виконання суб'єктами аналізу необхідних дій у логічно визначеній послідовності.

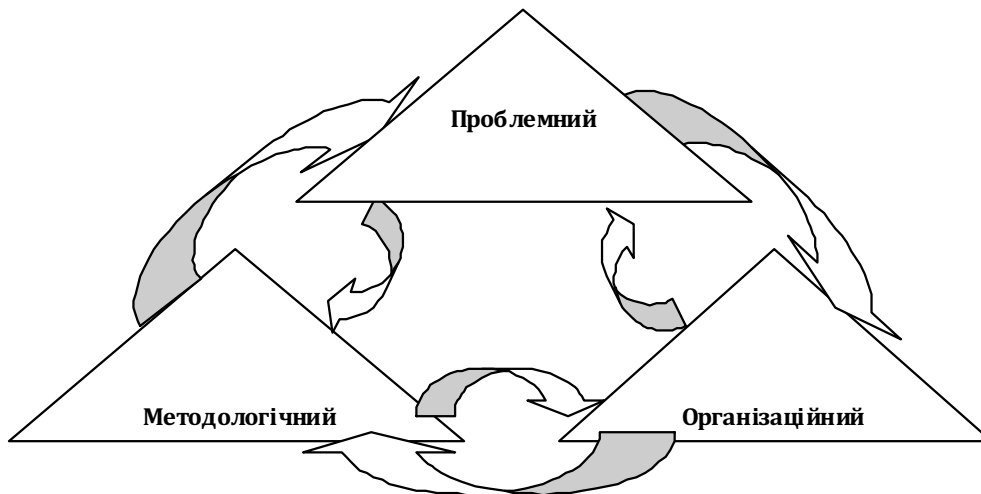


Рис. 1. Рівні аналітичного процесу на підприємстві

Реалізація першого етапу аналітичного процесу, основним результатом якого має бути складання загального плану проведення економічного аналізу, відбувається на проблемному рівні. При цьому обов'язково повинні бути враховані результати ретроспективного аналізу діяльності підприємства із зазначенням невирішених практичних проблем. Далі необхідно оцінити ефективність прийнятих за результатами аналізу рішень та тактику управлінської стратегії загалом.

З цього приводу С. І. Шкарабан та І. Д. Лазаришина зазначають, що „зміст плану організації економічного аналізу може відрізнитися в залежності від мети, організаційно-правової форми підприємства, його підпорядкованості, рівня кваліфікації економістів-аналітиків, ступеня зацікавленості у результатах економічного аналізу” [9, с. 11]. Ми погоджуємося з думкою вчених у тому, що план економічного аналізу залежить від мети та організаційно-правової форми підприємства. Однак викликає сумнів твердження, що підпорядкованість, рівень кваліфікації суб'єктів і ступінь зацікавленості у результатах впливають на план економічного аналізу. Якщо, наприклад, аналітик через ті або інші об'єктивні чи суб'єктивні фактори не знайомий із теоретичними основами і не достатньо володіє методиками економічного аналізу діяльності підприємства, тобто, не є фахівцем з аналізу, то виникає запитання, чи доцільно покладати на нього такі обов'язки? У випадку ж здійснення ним аналітичних розрахунків безперечно буде виникати сумнів, наскільки об'єктивними є результати аналізу та зроблені висновки, які будуть використовуватись в управлінні.

На нашу думку, план проведення економічного аналізу повинен враховувати загальну мету та цілі функціонування підприємства, а основними його елементами мають бути: терміни проведення, предмет, об'єкт і суб'єкт дослідження. Відображати у плані „дослідження наказу про облікову політику підприємства щодо його відповідності ідентифікованим критеріям корисності; критерії достовірності інформації та суттєвості відхилень; структурно-логічні схеми взаємозв'язку підсистеми економічного аналізу, бухгалтерського обліку, внутрішньогосподарського контролю; принципи економічного аналізу та його організації; механізм і частоту надання аналітичної інформації зацікавленим сторонам; технологію захисту результатів аналізу від несанкціонованого доступу;

центри відповідальності, рекомендовані методики економічного аналізу” [9, с. 12], як зазначають С. І. Шкарабан та І. Д. Лазаришина, недоречно, так як це складові окремих програм аналізу.

Наступним кроком на першому етапі має стати складання програм аналізу, основне призначення яких – конкретизація плану. Погоджуємось з думкою М. Г. Чумаченка, що „якісне складання програми забезпечує цілісність і повноту проведення аналітичного дослідження” [3, с. 162].

Програма аналізу – це деталізована послідовність дій суб'єкта аналізу із зазначенням переліку питань, які необхідно вирішити, та технологій використання необхідних методик. Не менш важливим є вказування у програмі джерел інформації, необхідних для здійснення аналізу, термінів виконання тих чи інших робіт і форми подання результатів аналізу. Виходячи із вищевикладеного, можемо стверджувати, що змістовне наповнення програм аналізу відбувається на двох рівнях – методологічному та організаційному.

Другий етап – дослідження інформаційних характеристик системи, яке повинне містити відбір необхідної для аналітичних розрахунків інформації та її перевірка з точки зору реальності, достовірності, об'єктивності та достатності. Цей етап за своєю суттю більшою мірою відбувається на організаційному рівні з урахуванням питань, піднятих на проблемному.

Третій етап – це аналітична обробка інформації за допомогою необхідних методів. Це основний період аналізу, який найбільш повною мірою відбувається на методологічному рівні. Думки окремих науковців стосовно переваги у використанні якогось одного методу для проведення того чи іншого виду аналізу є не зовсім поміркованими. На сьогодні не існує універсального способу, за допомогою якого можна провести повноцінний аналіз будь-якого показника, не говорячи вже про комплексний аналіз всієї діяльності підприємства. Тому використовують певний набір окремих методів.

Заключним є четвертий етап, який відбувається на всіх рівнях аналітичного процесу і становить узагальнення результатів аналізу у відповідних таблицях і графіках із рекомендаційним текстовим супроводом. Необхідно зауважити, що виробленню пропозицій для керівництва повинен передувати аналіз варіантів управлінських рішень із урахуванням реальної ситуації, яка склалася на підприємстві, та можливостей і загроз зовнішнього середовища.

Отже, вищевикладене свідчить, що системне та комплексне проведення економічного аналізу вимагає раціональної організації аналітичної роботи на підприємстві, яка залежить від розмірів підприємств, рівня управління та мети аналізу. Аналітичний процес на підприємстві повинен відбуватися на проблемному, методологічному та організаційному рівнях із логічним наповненням кожного з них змістовими етапами. Він повинен бути спрямованим на забезпечення системи управління інформацією, необхідною для прийняття оптимальних рішень як у коротко-, так і у довгостроковій перспективі.

Список літератури

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет ; [4-е изд., доп. и перераб.] – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416с.
2. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] / За ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль, ТАНГ, 1999. – 405 с.
3. Економічний аналіз : навч. посібник [текст] / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. [вид. 2-ге перероб. і доп.] – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Каракоз И. И. Теория экономического анализа: учеб. пособие для студентов вузов [текст] / И. И. Каракоз, В. И. Самборский – К. : Выща шк., 1989. – 254 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз: навч. посіб. [текст] / Є. М. Мних, І. Д. Ференц – Львів, "Армія України", 2000. – 144с.
6. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [текст]: підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. - К. :КНЕУ, 2004. – 411 с.
7. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. [текст] / В. В. Осмоловский, Л. И. Кравченко, Н. А. Русак и др. ; под общ. ред. В. В. Осмоловского. – Мн. : Новое знание, 2001. – 318 с.
8. Федорович Р. В. Аналітичний процес і його забезпечення [текст] / Р. В. Федорович // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 3 (53). – С. 256-257.
9. Шкарабан С. І. Стратегії організації економічного аналізу [текст] / С. Шкарабан, І. Лазаришина // Економічний аналіз. : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – Вип. № 2 (18). – С. 10–14.

РЕЗЮМЕ

Герасименко Тамара

К вопросу о сущности аналитического процесса на предприятии

Исследованы основные подходы к выделению этапов аналитического процесса. Приведены сущностные характеристики этапов во взаимосвязи с уровнями аналитического процесса.

RESUME

Gerasymenko Tamara

To the question of essence of analytical process on an enterprise

The basic approaches for the selection of the stages of analytical process are investigated. The essential characteristics of the stages in intercommunication with the levels of analytical process are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА МЕТОДОМ УЧАСТІ В КАПІТАЛІ

У статті розкрито особливості обліку фінансових інвестицій за методом участі в капіталі. Визначено відмінності останнього відповідно до П(С)БО та МСБО.

Ключові слова: фінансові інвестиції, інвестори, капітал, прибутковість.

Фінансові інвестиції є необхідною складовою фінансової системи підприємства. Вони також відіграють важливу роль у отриманні прибутку підприємством, який є запорукою економічного розвитку суб'єкта економічної діяльності. Під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення коштів у фінансові інструменти, серед яких переважають цінні папери, з метою отримання доходу (прибутку) в майбутньому.

Метою статті є розкриття особливості організації та методики обліку фінансових інвестицій за методом участі в капіталі підприємства відповідно до сучасних вимог та потреб управління.

Здійснення інвестицій на етапі розвитку національної економіки сьогодні є особливо актуальним, а особливо через придбання фінансових інвестицій за методом участі в капіталі. Останній передбачає купівлю інвестором активів асоційованих, дочірніх підприємств, інвестування коштів у спільну діяльність, у результаті чого він отримує частину прибутку, пропорційну його частці в активах об'єкта інвестування. У цьому випадку фінансові інвестиції первісно оцінюються за їх собівартістю. На дату балансу вони відображаються за вартістю, що враховує фінансовий результат діяльності об'єкта інвестування. Якщо ним є прибуток, то балансова вартість фінансових інвестицій збільшується на суму чистого прибутку за звітний період, яка належить інвесторові. Останній приєднує прибуток до суми доходу від участі в капіталі. Одночасно балансова вартість фінансових інвестицій зменшується на суму визнаних дивідендів від об'єкта інвестування.

Якщо ж фінансовим результатом діяльності асоційованого, дочірнього підприємства є збиток, то балансова вартість фінансових інвестицій зменшується на суму частки інвестора у збитку. Сума збитку включається до складу втрат від участі в капіталі.

Періодична переоцінка вартості інвестицій за методом участі в капіталі необхідна для того, щоб фінансова звітність інвестора була «прозорою» для користувачів і давала об'єктивну оцінку його фінансового стану і результатів діяльності. Значну увагу привертає той факт, що коли інвестор застосовує метод участі в капіталі, то у його фінансовій звітності якоюсь мірою можна визначити і стан справ об'єкта його інвестування. Наприклад, у балансі інвестора відбиваються зміни величини власного капіталу такого об'єкта. Проте за методом участі в капіталі необхідно переоцінювати далеко не всі фінансові інвестиції, що

числяться на балансі інвестора. Та і не всім інвесторам слід проводити таку переоцінку. Зміни власного капіталу об'єкта інвестування не завжди можуть бути причиною переоцінки інвестицій.

У сучасних дослідженнях [1-5] висвітлюються загальні підходи до процесу інвестування, управління інвестиціями, обліку інвестицій, визнання витрат і доходів від інвестування тощо. Проте у вищезазначених дослідженнях не здійснено докладного аналізу особливостей обліку і розгляду доцільності фінансових вкладень.

В умовах сучасної економічної кризи конкурентоспроможність вітчизняних підприємств значною мірою обумовлена прибутковістю інвестиційної діяльності, зокрема від здійснення фінансових інвестицій.

Належна організація обліку фінансових інвестицій дозволяє керувати інвестиційним процесом відповідно до сучасних вимог економічного розвитку. Одним із елементів організації обліку згідно із системним підходом є його нормативно-правове забезпечення. У західній практиці метод участі в капіталі називають по-різному: метод обліку власного капіталу, пайовий метод, метод пайової участі. Так, зокрема, відповідно до МСБО 28 «Облік інвестицій в асоційовані компанії» та МСБО 31 «Фінансова звітність про частку в спільних підприємствах» участь у капіталі визначається як метод обліку, у якому фінансова інвестиція першочергово визнається за собівартістю, а потім її величина коректується відповідно до зміни частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування. За таких обставин Звіт про прибутки і збитки має відображати частку інвестора в результатах діяльності об'єкта інвестування.

Трактування методу участі в капіталі наводиться також у національних стандартах (положеннях) бухгалтерського обліку. Відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» це метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Необхідно зазначити, що головною перевагою обліку інвестицій за методом участі в капіталі є те, що на основі його використання уможливується порівняння між даними неконсолідованого звіту материнського підприємства і звіту, якби він був консолідований з дочірнім, асоційованим підприємством. В основу вищезазначеного методу обліку інвестицій покладено

припущення, що результати діяльності дочірнього (асоційованого) підприємства здійснюють безпосередній вплив на стан справ інвестора. Облік фінансових інвестицій за методом участі в капіталі дає можливість відобразити в обліку і звітності інвестора зміну величини здійснених ним фінансових інвестицій за результатами діяльності асоційованого підприємства, навіть якщо в звітному періоді не було розподілу прибутку та не нараховувалися дивіденди. Вищезазначене обумовлює більш дієву реакцію інвестора відносно діяльності дочірнього (асоційованого) підприємства порівняно з тією, якби в його фінансову звітність не включалися результати роботи дочірньої компанії.

Оцінка та порядок відображення в обліку інвестицій за методом участі в капіталі відповідно до вимог П(С)БО базується на відповідних міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Водночас виникли окремі відмінності відносно визначення суб'єктів господарювання, які зобов'язані відображати в обліку інвестиції щодо цього методу.

Головною відмінністю, зокрема, є використання у вітчизняній і зарубіжній практиці дещо іншого підходу до взаємопов'язаних підприємств, які повинні здійснювати облік інвестицій за методом участі в капіталі. Якщо відповідно до вимог МСБО такими суб'єктами виступають інвестори, які здійснюють істотний вплив на об'єкт інвестування (МСБО 28) або контролюють його діяльність (МСБО 27, 31), то у тексті вітчизняних П(С)БО прямо визначені види підприємств, вкладення в які повинні враховуватися за цим методом (асоційовані, дочірні і спільні зі створенням юридичної особи). Отже підхід міжнародних стандартів обліку до фінансових інвестицій за методом участі в капіталі є більш уніфікованим.

Під час проведеного дослідження було виявлено, що в окремих випадках можуть виникати обставини, за яких використання методу участі в капіталі на практиці є недоцільним. Зазначене обумовлено тим, що на сучасному етапі розвитку національної економіки більшість підприємств, які потребують інвестицій, є збитковими. За таких обставин невпевненість інвесторів, що інвестування тимчасово збиткових об'єктів призведе до зниження прибутковості, зменшення власного капіталу інвестора, може негативно вплинути на всю систему фінансового інвестування із створенням асоційованих, дочірніх, спільних підприємств. Отже, використання у практичній діяльності цього методу може негативно позначитися на відсутності надійних джерел інформації про зміни (причини змін) в капіталі об'єкта інвестування.

За таких обставин суттєвим недоліком у практиці вітчизняного інвестування є відсутність альтернативного підходу, метою якого є уможливлення взаємопов'язаним особам самостійно обирати той чи інший спосіб відображення в обліку фінансових інвестицій. Наприклад, альтернативним методом участі в капіталі може бути метод оцінки здійснених фінансових інвестицій за їх собівартістю, застосування якого відповідає міжнародним правилам оцінки й обліку фінансових інвестицій. На основі цього методу проводилася оцінка фінансових інвестицій до переходу на національні стандарти.

Слід зазначити, що в більшості західних країн разом з методом участі в капіталі застосовуються й інші альтернативні методи: наприклад, метод ринкової вартості тощо. Так, зокрема, у Німеччині, Франції, Нідерландах метод участі в капіталі є обов'язковим

лише для асоційованих підприємств. У Португалії цей метод не застосовується взагалі. У Швеції лише з 1986 р. було законодавчо дозволено асоційованим компаніям застосовувати метод участі в капіталі за умови, що частка участі в капіталі дочірнього підприємства повинна здійснюватися лише в консолідованому звіті материнської компанії, облік капіталів підприємств і надалі має здійснюватися окремо.

В умовах економічної та фінансової кризи необхідне вдосконалення механізму організації та обліку фінансових інвестицій підприємств з метою збереження їх економічної діяльності та подальшого розвитку. Облік фінансових інвестицій за методом участі в капіталі відповідно до П(С)БО 12 зводиться до того, що на дату балансу фінансові вкладення інвестора відображаються за вартістю, яка визначається з урахуванням зміни величини власного капіталу згаданих об'єктів інвестування, окрім тих, які є результатом операцій між інвестором і об'єктом інвестування. Балансова вартість фінансових інвестицій збільшується (зменшується) на суму, яка є часткою інвестора в чистому прибутку (збитку) об'єкта інвестування за звітний період, із включенням цієї суми до складу доходу (витрат) від участі в капіталі. У той же час балансова вартість фінансових інвестицій зменшується на суму отриманих (нарахованих) дивідендів від об'єкта інвестування.

Балансова вартість фінансових інвестицій, облік яких здійснюється за методом участі в капіталі, може також збільшуватися (зменшуватися) на частку інвестора в сумі інших змін у власному капіталі вказаних об'єктів інвестування із внесенням їх до відповідної статті власного капіталу інвестора. Можливі зміни величини іншого додаткового капіталу відповідно до МСБО 28 під час переоцінки інвестицій, у разі зміни валютних курсів, коректування різниці, яка виникає при об'єднанні підприємств тощо. Ця методика відображення фінансових інвестицій дозволить контролювати частку участі інвестора в капіталі асоційованого підприємства.

Суттєвим недоліком у практиці вітчизняного інвестування є відсутність альтернативного підходу, метою якого є уможливлення взаємопов'язаним особам самостійно обирати той чи інший спосіб відображення в обліку фінансових інвестицій, у разі коли облік інвестицій за методом участі в капіталі є недоречним. Альтернативним методом участі в капіталі є метод оцінки здійснених фінансових інвестицій за собівартістю. Застосування цього методу відповідає міжнародним правилам оцінки й обліку фінансових інвестицій.

Список літератури

1. Бланк И. А. *Управление инвестициями предприятия* / И. А. Бланк. - К.: Ника-Центр, 2003. - 480 с.
2. Войнаренко М. П. *Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посібник* / М. П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова, О. В. Замазій. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 488 с.
3. Голов С.Ф. *Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія* / С. Ф. Голов. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 522 с.
4. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність: підручник* / Т. В. Майорова. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 472 с.
5. Микитюк П. П. *Інноваційна діяльність: навч. посібник* / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 392 с.
6. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене наказом МФУ від 26.04.2000р. № 91.*
7. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»,*

-
- затверджено наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 "Оренда" затверджено Наказом МФУ від 28 липня 2000 р. N 181.
 9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції" затверджено наказом Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 р. N 91.
 10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 20 "Консолідована фінансова звітність" затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 липня 1999 р. N 176.
 11. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К.: Вид-во "Алеута", 2008. – 957 с.

РЕЗЮМЕ

Гордолова Наталя

Организационно-методические аспекты учета финансовых инвестиций за методом участия в капитале

В статье раскрыты особенности учета финансовых инвестиций за методом участия в капитале. Определены отличия учета финансовых инвестиций за методом участия в капитале в соответствии с П(С)БУ и МСБУ.

RESUME

Hordopolova Natalia

Organizational-methodical aspects of accounting of financial investments according to the method of participating in capital

In the article the author exposes the features of financial investments accounting according to the method of participating in capital. The differences of financial investments accounting, using the method of participating in capital, in accordance with The National Accounting Standards and International Accounting Standards are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТНО-ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуто проблему формування витрат і цін на сільськогосподарську продукцію в сучасних умовах. Досліджено теоретичні і прикладні аспекти формування витрат, собівартості продукції, цін та їхній вплив на кінцеві результати виробництва. Визначено напрямки оптимізації витратно-цінового механізму підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: ціна, ціновий механізм, витрати, ефективність, сільськогосподарське виробництво.

Економічні відносини сучасного суспільства формуються навколо системи "витрати-ціна", що визначає принципи та засади перерозподілу вартостей, а також рівень доходів учасників ринку. Ефективність сільськогосподарського виробництва залежить від таких важливих факторів, як виробничі витрати та ціна реалізації продукції. Ціна значною мірою формується під впливом її якісних параметрів. Товарне виробництво опосередковується саме ціною, через яку реалізується закон вартості, тому механізм ціноутворення в економіці традиційно знаходиться під пильною увагою науки й економічних суб'єктів. Витрати і ціна на сільськогосподарську продукцію є ключовими елементами розбудови конкурентоспроможного господарського механізму в аграрному секторі економіки.

На основі вищезазначеного досить актуальним є процес формування витрат у сільськогосподарському виробництві загалом та досконале регулювання процесу ціноутворення для забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції на ринку. Така постановка проблеми і обґрунтування її актуальності випливають із сутності ціни, яка уможлиблює опосередковано виміряти затрачений на виробництво товару робочий час. Це дозволяє виявити напрямки оптимізації витратно-цінового механізму підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах. Результати нашого дослідження базуються на визначенні конкретних засобів щодо формування витрат, ціноутворення, а відтак і підвищення ефективності господарювання сільськогосподарських товаровиробників.

Проблеми формування витрат, ціни та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них можемо назвати Андрійчука В. Г., Волькен Е., Дем'яненко М. Я., Дусановського С. Л., Меселя-Веселяка В. Я., Осташка Т. О., Охріменка О. В., Пархомця М. К., Пасхавера Б. Й., Пробста Ф., Саблука П. Т., Стельмашука А. М., Шпикуляка О. Г., Шпичака О. М. та ін. Однак на сьогодні існує проблема вироблення універсального теоретико-практичного підходу до формування витрат та механізму ціноутворення як основи ефективного функціонування сільськогосподарської галузі [1; 3; 4; 6; 8; 10].

Метою дослідження є наукове обґрунтування впливу

витратно-цінового механізму на економічну ефективність сільськогосподарського виробництва і розробка рекомендацій щодо її підвищення.

Дослідження формування складу і структури витрат, собівартості, цін на сільськогосподарську продукцію та аналіз кінцевих результатів господарської діяльності агроформувань є головними завданнями наукового розв'язання теоретико-практичних проблем оптимізації витратно-цінового механізму в аграрній галузі.

Витрати виробництва є фундаментальною категорією, яка за допомогою ціни забезпечує розвиток і вдосконалення економічних відносин суб'єктів господарювання в усіх сферах матеріального виробництва і визначає ефективність їх виробничо-господарської діяльності.

Економіка виробництва сільськогосподарської продукції в умовах ринку має за мету оптимізацію умов щодо формування витрат і забезпечення їх мінімізації у напрямку оптимізації кінцевих результатів або ефекту як загальногосподарського, так і конкретно за видами продукції. Ефект є результатом, що визначається витратами виробництва, які в сукупності у натуральному та вартісному вимірі складають ефективність [8, с. 31].

Виробництво аграрної продукції полягає у безперервному процесі витрат ресурсів (земельних, трудових, матеріальних) для виготовлення екологічно безпечної продукції з метою її споживання населенням та використання як сировини для переробної промисловості.

У сучасних умовах ці витрати мають тенденцію до збільшення, що є одним із вирішальних чинників впливу на ефективність господарювання. Для цього проаналізуємо склад та структуру виробництва 1 т озимої пшениці в агроформуваннях Тернопільської області. За досліджуваний період 2008-2010 рр. спостерігалися суттєві зміни як абсолютної вартісної їх величини, так і самої структури [7].

Загальна вартість витрат збільшилась на 355,4 грн. або на 59,0 % і склала у 2010 р. 957,6 грн. за 1 т. Причому матеріальні витрати зросли на 54,1 %, хоча порівняно із базовим 2008 р. їхня частка зменшилась на 2,3 % (таблиця 1).

В умовах, коли сільськогосподарські підприємства мають значну потребу у високоякісному насіннєвому матеріалі, витрати за цією статтею зросли на 64,2 %. Найбільше зростання спостерігалось за рештою матеріальних витрат – майже в 2 рази, а також у оплаті

робіт і послуг сторонніх організацій – на 88,1 %, мінеральних добрив – на 35,5 %.

Дані таблиці 1 вказують також на тенденцію до збільшення вартості загальновиробничих витрат у загальній сукупності суми амортизації на необоротні

активи, відрахування на соцзаходи – на 87,5 %.

Одночасно зафіксовано зменшення такої важливої статті витрат у плані підвищення продуктивності праці і матеріального стимулювання працівників, як витрати на оплату праці – на 1,1 %.

Таблиця 1. Склад і структура витрат на виробництво 1 т озимої пшениці в аграрних підприємствах Тернопільської області

Статті витрат	2008 р.		2010 р.		2010 р. до 2008 р., %
	грн.	%	грн.	%	
Витрати – всього	602,2	100	957,6	100	159,0
у тому числі:					
прямі матеріальні витрати	445,7	74,0	686,8	71,7	154,1
з них:					
- насіння та посадковий матеріал	77,3	12,8	126,9	13,2	164,2
- мінеральні добрива	152,6	25,3	206,7	21,6	135,5
- нафтопродукти	99,9	16,6	129,6	13,5	129,7
- оплата послуг і робіт сторонніх організацій	56,3	9,3	105,9	11,1	188,1
- решта матеріальних витрат	59,8	9,9	117,8	12,3	197,0
- прямі витрати на оплату праці	42,5	7,1	57,2	6,0	134,6
- інші прямі витрати і загальновиробничі витрати – всього	113,9	18,9	213,6	22,3	187,5
з них:					
- амортизація необоротних активів	29,9	5,0	63,6	6,6	212,7
- відрахування на соціальні заходи	9,1	1,5	19,8	2,1	217,6
- решта інших прямих та загальновиробничих витрат	74,9	12,4	130,2	13,6	173,8

Наступним етапом нашого дослідження є визначення взаємозв'язку між собівартістю та обсягами виробництва, реалізаційною ціною і ефективністю виробництва продукції на прикладі вирощування зернових культур.

Ситуація особлива, тенденції зміни собівартості по окремих видах продукції сільського господарства зростають порівняно з ціною випереджаючими темпами, що зменшує прибутковість аграрного виробництва. Нестабільність цін на продукцію обмежує відтворювальний потенціал сільськогосподарських підприємств, не дозволяє товаровиробникам сформулювати достатні для відтворення обсяги нагромаджень через нестабільність доходів. Наприклад, якщо прибуток від реалізації 1 т зернових та зернобобових культур в аграрних формуваннях Тернопільської області у 2008 р. становив 164,1 грн. за рівня рентабельності 21,8 %, то у 2010 р. дорівнював лише 122,9 грн., що забезпечило 12,5 % рентабельності виробництва у галузі. За таких умов неможливо підтримувати економічний інтерес виробляти сільськогосподарську продукцію, оскільки при наявних ринкових цінах сільськогосподарські товаровиробники не спроможні без підтримки відновлювати виробничий потенціал у достатніх для перспективного розвитку галузі обсягах. Особливо яскраво негативний вплив витратно-цінових диспропорцій проявляється у тваринницьких галузях, що призвело до катастрофічного зменшення поголів'я худоби, обсягів виробництва продукції та її збитковості [2, с. 101].

Таким чином, означені обмеження ефективності аграрної галузі сформували фактично неконкурентний, звужено-відтворювальний тип виробництва за окремими видами сільськогосподарської продукції. Хоча середні реалізаційні ціни щороку зростають, однак темпи є недостатніми, аби забезпечити оптимальний рівень рентабельності, оскільки собівартість продукції

теж зростає, а за окремими продуктами - навіть випереджає підвищення цін.

Така ситуація призводить до значних диспропорцій витратно-цінового механізму сільськогосподарської галузі, головною ознакою яких є нееквівалентність обміну [9]. Як наслідок, нині утворився такий тип аграрного виробництва, за якого окремі галузі сільського господарства втрачають активи швидшими темпами, ніж відбувається відтворення, в тому числі - враховуючи регіональні витратно-цінові особливості. З цього погляду становить особливий інтерес ранжування сільськогосподарських підприємств за собівартістю та валовим збором, ціною реалізації і прибутковістю (збитковістю) виробництва сільськогосподарської продукції. У нашому дослідженні воно було проведено на прикладі зернової галузі Тернопільської області як головної галузі рослинництва і сільського господарства зокрема.

Як видно з даних табл. 2, у перших трьох районах – Бучацькому, Лановецькому і Тернопільському – зберігається оптимальне співвідношення між цими показниками. Так при розмірах виробничих витрат, досягнутому рівні урожайності, які є кращими, ніж середній рівень по Тернопільській області (за винятком незначного відхилення по урожайності господарств Тернопільського району), агроформування цих районів досягли і відповідної прибутковості виробництва. Це можна пояснити вищим рівнем господарювання.

Сучасні способи ведення господарської діяльності та економічне середовище її здійснення безпосередньо впливають на ефективність роботи агроформувань.

За досліджуваній часовий проміжок зменшилась прибутковість виробництва в таких галузях рослинництва, як зерновиробництво, – на 9,3 % і в 2010 р. склала 12,5 % (таблиця 3).

Така ж ситуація і з вирощування цукрових буряків та овочів, де рівень рентабельності дорівнював відповідно

Таблиця 2. Ранжування агроформувань районів Тернопільської області за собівартістю та валовим збором, ціною реалізації і прибутковістю (збитковістю) зернових культур

№ з/п	Райони	Витрати на 1 ц продукції, грн.	Валовий збір, тис. т	Урожайність, ц/га	Ціна реалізації, грн./ц	Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %
1.	Бучацький	62,5	71,5	36,7	103,73	45,5
2.	Лановецький	80,08	64,5	37,2	115,7	20,7
3.	Тернопільський	81,53	67,9	28,5	110,2	28,7
4.	Кременецький	85,78	17,7	19	102,86	-12,3
5.	Підгаєцький	86,04	14,4	16,5	124,95	44,9
6.	Заліщицький	88,48	54,8	31	114,0	13,2
7.	Борщівський	88,97	50	26,3	105,8	0,3
8.	Теребовлянський	92,61	125,5	32,5	105,21	5,8
9.	Чортківський	96,81	83,9	26,6	106,56	3,5
10.	Підволочиський	98,01	111	40	119,6	37,2
11.	Збарський	101,03	56,6	27,9	119,67	3,0
12.	Гусятинський	102,1	88,2	31,6	115,0	6,2
13.	Шумський	104,17	21,3	20,4	120,51	11,0
14.	Бережанський	117,1	9,6	15,8	122,59	-3,2
15.	Монастирський	118,36	13,8	20	102,93	-35,5
16.	Зборівський	125,42	46,9	22	113,72	7,6
17.	Козівський	129,25	49,9	24	107,11	-15,4
18.	По області	93,58	-	29	112,0	12,5

Таблиця 3. Ефективність виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в аграрних формуваннях Тернопільської області

Продукція	2008 р.			2009 р.			2010 р.			2010 р. до 2008 р., %	
	повна собівартість, грн./т	ціна реалізації, грн./т	рентабельність (збитковість), %	повна собівартість, грн./т	ціна реалізації, грн./т	рентабельність (збитковість), %	повна собівартість, грн./т	ціна реалізації, грн./т	рентабельність (збитковість), %	повна собівартість	ціна реалізації
Зернові та зернобобові	732,6	896,7	21,8	751,2	874,4	17,4	995,4	1118,3	12,5	135,9	124,7
Цукрові буряки	280,1	378,6	36,0	352,7	648,9	85,7	668,2	783,8	20,0	238,6	207,0
Картопля	1306,1	1162,0	-10,4	1028,0	1105,9	7,7	1405,2	1889,1	33,5	107,6	162,6
Овочі	801,7	1829,3	83,5	1241,3	1569,6	26,2	1217,6	2435,9	68,8	151,9	133,2
ВРХ	10226,4	9481,7	-14,4	10850,2	8339,1	-25,2	11428,8	9570,2	-22,7	111,8	100,9
Свині	11873,6	13870,3	4,6	11843,3	14261,4	20,4	12781,8	12127,7	-6,8	107,6	87,4
Птиця	7746,1	6701,3	-13,2	8514,5	6909,8	-19,7	7937,6	7748,5	10,2	102,5	115,6
Молоко	1645,4	2297,4	24,1	1682,7	1961,1	11,5	2094,9	3054,1	33,7	127,3	132,9
Яйця (тис. шт.)	3747,4	398,2	6,4	3767,1	393,4	4,3	4158,4	424,4	1,8	111,0	106,6

20 % і 68,8 %. Слід сказати, що в цих галузях зростання собівартості випереджало аналогічне реалізаційної ціни продукції. Так по групі зернових зростання собівартості і ціни реалізації дорівнювало 35,9 % та 24,7 % відповідно. У картоплярстві спостерігалась позитивна динаміка: збитковість галузі в 2008 р. змінилася її прибутковістю у 2010 р. з рівнем рентабельності 33,5 %.

У сфері виробництва тваринницької продукції прибутковими галузями були виробництво м'яса птиці – 10,2 %, молока – 33,7 % (у результаті підвищення закупівельних цін порівняно із особистими селянськими господарствами) та на мінімальному рівні виробництво яєць – 1,8 %. Збитковими виявились м'ясне скотарство, яке є таким упродовж тривалого терміну, та свинарство. Порівняння зміни собівартості та ціни збиткових галузей свідчить про зростання собівартості і ціни реалізації у скотарстві на 11,8 % і 0,9

% відповідно. У свинарстві витрати зросли на 7,6 %, а ціна реалізації, навпаки, зменшилась на 12,6 %, що і зумовило збитковість галузі на рівні -6,8 %. Тобто, збитковим було виробництво в тих галузях, де спостерігалось випередження зростання собівартості продукції над її реалізаційною ціною.

Отже, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що в умовах конкурентного ринкового середовища ефективність виробництва визначається перш за все його витратами, якісними параметрами продукції та її реалізаційною ціною.

Витратно-цінова збалансованість найбільшою мірою проявляється на рівні окремих сільськогосподарських підприємств і галузей. Саме тут формуються негативні наслідки відтворення через функціонуючий механізм цін і рівень виробничих витрат. Ціновий диспаритет і нееквівалентність обміну сільськогосподарської

продукції є причиною виникнення збитковості, неефективності економічної діяльності. Оптимізація і підтримка паритетності у витратно-цінових співвідношеннях ринкового механізму сприятимуть підвищенню економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Список літератури

1. Шпикуляк О. Г. *Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах [Текст] / О. Г. Шпикуляк, Ю. П. Воскобійник – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 350 с.*
2. *Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств [Текст] – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 204 с.*
3. Дусановський С. Л. *Економічні аспекти функціонування і розвитку продовольчого ринку регіону [Текст] / С. Л. Дусановський, М. А. Горлачук, С. Д. Пластун: монографія. - Тернопіль: Горлиця, 2007. - 234 с.*
4. *Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію [Текст] / Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 3-21.*
5. *Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 2010 рік [Текст] / Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2010. – 60 с.*
6. Охріменко І. В. *Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств [Текст] : монографія / І. В. Охріменко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.*
7. *Сільське господарство Тернопільської області за 2010 рік [Текст]: статистичний збірник. – Тернопіль: Тернопільське ГУС, 2011. – 223 с.*
8. *Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика) [Текст] / [Ю. Ф. Мельник, М. В. Зубець, В. Я. Месель-Веселяк]; за ред. П. Т. Саблука – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 698 с.*
9. Шпичак О. М. *Реальна оцінка економічного стану АПК України як необхідна передумова виходу його із кризи [Текст] / О. М. Шпичак // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 24-29.*
10. *Wöhlken, Egon: Einführung in die landwirtschaftliche Marktlehre [Текст] / Egon Wöhlken. – 2., überarb. Aufl. – Stuttgart: Ulmer; 1984.*

РЕЗЮМЕ

Горлачук Алексей

Пути оптимизации затратно-ценового механизма повышения эффективности сельскохозяйственного производства

В статье рассмотрена проблема формирования затрат и цен на сельскохозяйственную продукцию в современных условиях. Исследованы теоретические и прикладные аспекты формирования затрат, себестоимости продукции, цен на сельскохозяйственную продукцию и их влияние на конечные результаты производства. Определены направления оптимизации затратно-ценового механизма повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

RESUME

Gorlachuk Olexiy

Directions of optimization of expense-price mechanism for increasing of the efficiency of agricultural production

In the article the problem of forming of expenses and prices for agricultural production at the present stage is considered. The theoretical and applied aspects of forming of expenses, prices on an agricultural production and their influence on the final results of manufacturing are investigated. Directions of optimization of expense-price mechanism of increase of efficiency of agricultural production are determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ (ФВА) В ЕФЕКТИВНОМУ ВИКОРИСТАННІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто підходи фахівців до сутності функціонально-вартісного аналізу, запропоновано варіант трактування змісту ФВА, наведено його основні принципи та форми. Автором визначено основні відмінності ФВА від традиційних методів обліку витрат і зазначено його переваги та недоліки в ефективному використанні ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: функціонально-вартісний аналіз, вартісний інжиніринг, ресурси, ресурсний потенціал, витрати.

Найважливішою умовою забезпечення динамічного зростання рівня соціально-економічного розвитку країни та регіонів є підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та ефективності управління виробництвом. З переходом до ринкових відносин у господарській діяльності підприємств завдання підвищення ефективності використання виробничих ресурсів виявилася другорядною, висунувши на перший план вдосконалення системи та механізму управління ринковою економікою. Реформування системи управління та механізму господарювання, коли процес виробництва не зазнав істотних технічних, технологічних, ресурсних та організаційних змін, виявилось досить тривалим процесом, який призвів до спаду виробництва і кризи в економіці в цілому.

Процес послаблення економічних позицій вітчизняних підприємств супроводжується необхідністю прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, забезпечення прибуткової діяльності та стабільного фінансового стану підприємства, що передбачає оптимальне поєднання та ефективне використання всіх ресурсів підприємства. У сучасних умовах механізм управління ресурсним потенціалом підприємств не повністю відповідає завданням підвищення ефективності їхньої роботи, отримання високих остаточних результатів, подальшого розвитку. Особливої актуальності ця проблема набуває через обмеженість самих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів повнішого їхнього використання. Вирішення цього завдання можливе за допомогою застосування сучасних методик діагностики та управління ресурсами підприємства, серед яких особливої уваги заслуговує функціонально-вартісний аналіз (ФВА) як ефективний спосіб виявлення резервів витрачання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, зниження собівартості продукції, пошук резервів підвищення якості продукції. Досить часто можливостям ФВА надається недостатня увага [1, с. 7-10].

Великий внесок у розвиток теорії ФВА зробили такі відомі радянські економісти: Н. А. Бородачов, Є. А. Грампа, М. Г. Карпуніна, Г. А. Лахтін, Б. І. Майданчик, В. С. Місаков, Н. К. Мойсеєва, А. В. Проскураєва, Т. А. Рибнікова, Л. М. Сорокіна, О. Г. Туровець, І. Ф. Тевосян, А. Д. Шеремета та ін. В Україні вагомий внесок у розвиток ФВА було зроблено такимим

видатними вітчизняними вченими, як В. Глезер, Є. Голібардов, Н. Євтюкова, В. Ждан, Ю. Кривоусков, В. Рожок, Л. Свістунова, М. Скворцов, Я. Сосновський, М. Чумаченко, В. Чернов та ін.

Термін «функціонально-вартісний аналіз» застосовується дуже часто в різних галузях з різною метою. Майже завжди йде мова про метод ФВА, який набув певних змін під впливом навколишніх факторів та часу. У західній практиці він з'явився під назвою "вартісний аналіз" (value analysis) і використовувався при вдосконаленні виробів. На початку 50-х років ХХ ст. метод вперше став використовуватися на стадії проектування. У нього з'явилася нова назва - "вартісне проектування" або "вартісний інжиніринг" (value engineering). Подальший його розвиток привів до появи комплексного методу - вартісного менеджменту або управління вартістю (value management). Ці та інші модифікації методів управління вартістю були прийняті і широко увійшли у вжиток у вітчизняній економічній науці під загальним терміном "функціонально-вартісний аналіз". Класичний ФВА, що застосовувався на початку ХХ століття, значно відрізнявся від тих підходів, які застосовуються в сучасній економіці. Але методика проведення аналізу, запропонована як закордонними, так і вітчизняними вченими, в загальних рисах не змінилася.

Біля витоків утворення методу функціонально-вартісного аналізу майже одночасно стояли дві людини: співробітник компанії «Дженерал електрик», інженер Лоуренс Д. Майлс та Юрій Михайлович Соболев – інженер конструктор Пермського телефонного заводу. Вони й вважаються засновниками методу ФВА [2, с. 15-17].

Соболев визначає функціонально-вартісний аналіз як «метод проведення системної техніко-економічної роботи над об'єктом, спрямованої на максимально раціональне забезпечення функцій та на зменшення економічних витрат» [3, с. 10].

За Л. Майлсом, «вартісний аналіз – це організований творчий підхід, мета якого полягає в ефективній ідентифікації непродуктивних витрат або витрат, які не забезпечують ні якості, ні корисності, ні довговічності, ні зовнішнього вигляду, ні інших вимог замовника» [4, с. 24].

Основна відмінність методу Ю. М. Соболева від методу Л. Майлза полягала в тому, що перший був спрямований на пошук більш економічних способів у межах існуючого конструкторського рішення, у той час,

як Л. Майлз і його послідовники в основу поклали функцію, розглядаючи вихідну конструкцію лише як один з можливих варіантів здійснення виробом своїх функцій. Слід було знайти нові варіанти, вибрати з їх числа найбільш економний при обов'язковому збереженні якості, надійності та інших експлуатаційних вимог і характеристик [5, с. 30-31].

Згідно з визначенням Товариства американських спеціалістів (Society of American Value Engineering) ФВА – «це системне застосування певної техніки, яка встановлює вартість функції в грошовому відношенні та забезпечує необхідну надійність функції на підставі мінімальних повних витрат» [6, с. 297 – 302].

Проаналізувавши все вищесказане, можемо зазначити, що ФВА – це стиль управління, призначений, зокрема, для поліпшення мотивації співробітників та розвитку їх навичок, що дозволяє отримати

синергетичний ефект, тобто здатність декількох організацій створювати разом набагато більшу цінність, ніж сума їх ефективностей окремо, що призводить до дієвого використання засобів досягнення результатів і сприяє просуванню нововведень для забезпечення максимальної віддачі від діяльності організації. Цей метод дозволяє сформулювати мету роботи, намітити шляхи її досягнення і послідовно пройти весь шлях аж до реалізації, поєднуючи при цьому найрізноманітніші, але взаємно доповнюючі один одного методи, в тому числі й залучаючи на якихось етапах проведення ФВА і метод ABC (Activity Based Costing), і ABC-аналіз (діаграми Парето).

З метою забезпечення найбільшої віддачі від виконання робіт з ФВА необхідно дотримуватися низки основних принципів аналізу (табл. 1) [7, с. 8-14].

Таблиця 1. Принципи функціонально-вартісного аналізу

Принципи ФВА	Зміст принципу ФВА
Системний підхід	Означає розгляд об'єкта як елемента системи більш високого порядку і як системи, що складається з взаємопов'язаних елементів
Функціональний підхід	Аналіз підрозділу як комплексу виконуваних функцій
Принцип відповідності, значущості і корисності функцій витратам на їх реалізацію	Відображає мету ФВА і є наслідком попереднього принципу, тобто розвитком функціонального підходу.
Народногосподарський підхід	Передбачає забезпечення суспільно необхідної якості виробу з обов'язковим урахуванням витрат на всіх етапах його життєвого циклу (проекування, виготовлення, застосування, утилізації, збуту) з позиції їх відповідності суспільно-необхідному рівню.
Принцип колективної творчості	Передбачає: - використання методів активізації мислення (мозковий штурм, морфологічний аналіз, теорія рішення винахідницьких завдань тощо); - обов'язкову роботу групи спеціалістів різних професій, добре знайомих з проектуванням, технологією, економікою, управлінням, організацією виробництва, нормуванням, постачанням, збутом, експлуатацією та іншими процесами, пов'язаними з виробництвом і функціонуванням аналізованого об'єкта.

Сьогодні у вітчизняній і зарубіжній практиці застосовуються три основні форми ФВА.

Перевагою ФВА є наявність достатньо простих розрахункових та графічних методів, що дозволяють дати оцінку виявлених причинно-наслідкових зв'язків. Це ще раз підкреслює, що це ефективний метод дослідження технічних, виробничих, економічних систем, ефективний засіб прискорення впровадження нової продукції, підвищення якості продукції, оптимізації співвідношень між споживчою вартістю об'єкта і витратами на його розробку.

Зазначені методичні форми ФВА мають перелік особливостей: за призначенням, сферою використання, об'єктом вивчення, співвідношенням видів процедур, порядку моделювання, за характером і моментом використання вартісної оцінки функцій, відповідністю складу та послідовності етапів. [8, с. 37-40].

При проведенні функціонально-вартісного аналізу визначають функції елементів продукції і проводять оцінку витрат на реалізацію цих функцій з метою їх зниження. Іншими словами, ФВА має сприяти виготовленню або модернізації продукції високої якості при одночасному накопиченні функціонально зайвих витрат, завдяки вирішенню наступних проблем:

- економія матеріалів і витрат праці;
- зниження собівартості продукції;
- цілеспрямоване забезпечення високої якості

продукції;

- поліпшення споживчих властивостей продукції;
- досягнення оптимального співвідношення «якість-ціна»;
- пошук резервів зниження витрат на виробництво і експлуатацію продукції;
- пошук резервів підвищення якості продукції. [9, с. 33 -39]

У межах традиційних фінансових та бухгалтерських методів діяльність підприємства оцінюється за функціональними операціями, а не за послугами, які надаються замовнику. Розрахунок ефективності функціональної одиниці здійснюється по виконанню бюджету незалежно від того, чи приносить вона користь клієнту фірми. А функціонально-вартісний аналіз, навпаки, є інструментом управління процесами, що вимірює вартість виконання послуги. Оцінку здійснюють як для функцій, які збільшують цінність послуги або продукту, так і з урахуванням додаткових функцій, які цієї цінності не змінюють. Якщо традиційні методи розраховують витрати на певний вид діяльності лише за категоріями витрат, то ФВА показує вартість виконання всіх етапів процесу. ФВА досліджує всі можливі функції з метою найбільш точно визначити витрати на надання послуг, а також забезпечити можливість модернізації процесів і підвищення продуктивності.

Таблиця 2. **Форми функціонально-вартісного аналізу**

Форма ФВА	Мета використання форм ФВА	Сфера використання форм ФВА
Коригуюча форма	Виявлення зайвих витрат, визначення диспропорції між значимістю функцій для споживача і витратами на їх забезпечення; пошук резервів зниження собівартості і підвищення якості виробів	Сфера виробництва (для вдосконалення освоєних і діючих об'єктів)
Творча форма	Пошук оптимальних технічних рішень; встановлення граничних нормативів витрат з виготовлення розроблюваних об'єктів	Сфера проектування (при проектуванні нової продукції на стадіях НДР та ДКР)
Інверсійна форма	Пошук найбільш ефективних умов використання об'єктів	Сфера застосування (при пошуку нових сфер застосування продукції, уніфікації продукції)

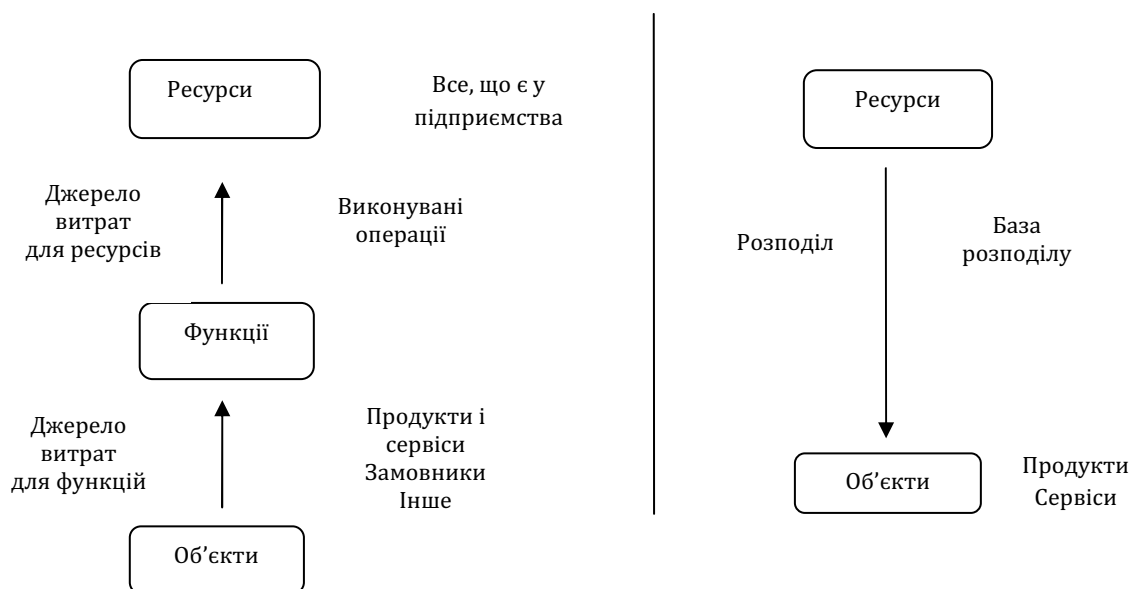


Рис. 1. **Основні відмінності між ФВА і традиційними методами обліку витрат**

Наведемо три основні відмінності між ФВА і традиційними методами (див. рис. 1):

Традиційний облік зазначає, що об'єкти витрат використовують ресурси, а в ФВА прийнято вважати, що об'єкти витрат застосовують функції.

Традиційний облік у якості бази розподілу витрат використовує кількісні показники, а в ФВА застосовуються джерела витрат на різних рівнях.

Традиційний облік орієнтований на структуру виробництва, а ФВА орієнтований на процеси (функції).

Напрямок стрілок різний, тому що ФВА дає детальну інформацію про процеси для оцінки витрат та управління продуктивністю на багатьох рівнях. А традиційні методи обліку витрат просто розподіляють витрати по об'єктах витрат, не враховуючи причинно-наслідкові зв'язки.

Отже, традиційні системи обліку витрат концентруються на продукті. Всі витрати стосуються виробу, оскільки вважається, що на виготовлення кожного елемента продукції споживається певна кількість ресурсів, пропорційна обсягу виробництва. Тому в якості джерел витрат для розрахунку накладних витрат використовуються кількісні параметри продукту (робочий час, машино-години, вартість матеріалів і т. д.).

Однак кількісні показники не дозволяють враховувати різноманітність продукції за розміром і складністю виготовлення. Крім того, вони не мають прямої залежності між рівнем витрат і обсягом продукції.

Метод ФВА використовує інший підхід. Тут спочатку визначаються витрати на виконання окремих функцій. А, далі, залежно від ступеня впливу різних функцій на виготовлення конкретного виробу, ці витрати співвідносяться з виробництвом усієї продукції. Тому при обчисленні накладних витрат як джерела витрат, враховуються й такі функціональні параметри, як: час налаштування обладнання, кількість конструкторських змін, кількість процесів обробки і т. п.

Отже, чим більше буде функціональних параметрів, тим детальніше буде описаний виробничий ланцюжок і, відповідно, точніше оцінена реальна вартість продукції.

Ще одна важлива відмінність між традиційними системами оцінки витрат та ФВА - область розгляду функцій. У традиційних методах, призначених для оцінки запасів, відслідковуються тільки внутрішні виробничі витрати. Теорія ФВА з таким підходом не згодна, вважаючи, що при розрахунку вартості товару повинні враховуватися всі функції - як пов'язані з підтримкою виробництва, так і з доставкою товарів і послуг споживачеві. В якості прикладу можна назвати подібні функції: виробництво, розробку технології, логістику, розповсюдження продукції, сервісне обслуговування, інформаційну підтримку, фінансове адміністрування та загальне управління. [10, с. 35-38].

Традиційна економічна теорія та системи фінансового управління розглядають витрати в якості змінних величин тільки в разі короточасних коливань обсягів виробництва. Теорія функціонально-вартісного аналізу припускає, що багато важливих цінових

категорій варіюються також і протягом тривалих періодів (на кілька років), при змінах у дизайні, складі і діапазоні товарів і клієнтів підприємства.

В основі традиційних методів обліку лежить припущення, що цінами можна управляти, але, як показала практика більшості менеджерів, це практично неможливо. Теорія функціонально-вартісного аналізу визнає, що управляти можна тільки тим, що виробляється, а ціни змінюються як наслідок. Переваги ФВА-підходу в тому, що він забезпечує більш широкий діапазон заходів підвищення ефективності підприємства. При систематичному дослідженні виконуваних функцій виявляються не тільки фактори, що впливають на підвищення або зниження продуктивності, але й неправильний розподіл ресурсів. Отже, для зниження витрат можна більш раціонально розподілити потужності і домогтися більш високої продуктивності, ніж традиційним способом.

Із зростанням накладних витрат з'являються нові технології, і, зрозуміло, розподіляти витрати на основі 5-15% (як у більшості підприємств) від усіх сумарних витрат занадто ризиковано. Фактично помилки можуть досягати декількох сотень відсотків. У функціонально-вартісному аналізі витрати розподіляються відповідно до причинно-наслідкових зв'язків між функціями та об'єктами витрат. Ці зв'язки фіксуються за допомогою джерел витрат. На практиці останні поділяються на кілька рівнів. Наведемо найбільш важливі:

- *Рівень одиниць (Unity level)*. На цьому рівні розглядаються джерела для кожної випущеної одиниці продукції. Наприклад: людина і верстат, які за одиницю часу випускають виріб. Відповідний робочий час буде вважатися джерелом витрат для рівня одиниць. Це кількісний показник, схожий на базу розподілу витрат, що використовується у традиційних методах обліку.

- *Рівень партій (Batch level)*. Ці джерела пов'язані вже не з одиницями, а з партіями продукції, що випускаються. Прикладом використання функцій цього рівня може бути планування виробництва, що виконується для кожної партії незалежно від її розміру. Кількісний показник таких джерел, як правило, кількість партій.

- *Рівень продукту (Product level)*. Тут мова йде про джерела, що стосуються випуску окремого виду продукції незалежно від кількості випущених одиниць і партій. Як показник, використовується, наприклад, кількість годин, необхідних на розробку продукту. Чим більший цей показник, тим більші витрати розподіляються на конкретний продукт.

- *Рівень підприємства (Facility level)*. Джерела цього рівня не мають прямого відношення до продуктів, це загальні функції, пов'язані з роботою підприємства загалом. Проте викликані ними витрати розподіляються надалі по продуктах.

Традиційні системи розрахунку витрат більше орієнтовані на організаційну структуру, а не на існуючий процес. Вони не можуть відповісти на питання: "Що потрібно робити?", оскільки про процес їм нічого не відомо. Вони володіють лише інформацією про наявність ресурсів, необхідних для виконання роботи. А орієнтований на процеси метод ФВА дає менеджерам можливість найбільш точно виявити відповідність між потребами в ресурсах і доступними потужностями, а отже, підвищити продуктивність. [11, с. 95-100].

Насамкінець наведемо підсумковий перелік переваг і недоліків ФВА.

Переваги:

1. Більш точне знання вартості продукції дає можливість приймати правильні стратегічні рішення щодо:

- а) призначення цін на продукцію;
- б) правильного поєднання продуктів;
- в) вибору між можливостями виготовляти самостійно або купувати;
- г) вкладення коштів у науково-дослідні роботи, автоматизацію процесів, просування і т. д.

2. Розуміння виконуваних функцій, за рахунок яких підприємству вдається:

- а) звернути більшу увагу на управлінські функції, такі, як підвищення ефективності дорогих операцій;
- б) виявити і скоротити обсяг операцій, котрі не додають цінності продукції.

Недоліки:

1. Процес опису функцій може бути занадто деталізованим, крім того, модель іноді занадто складна і її важко підтримувати;

2. Часто етап збору даних про джерела даних за функціями (activity drivers) недооцінюється;

3. Для якісної реалізації потрібні спеціальні програмні засоби;

4. Модель нерідко втрачає актуальність у зв'язку з організаційними змінами;

5. Реалізація часто розглядається як непотрібна "примха" фінансового менеджменту, недостатньо підтримується оперативним керівництвом.

За результатами дослідження наведено окремі теоретичні засади змістового та структурного характеру застосування функціонально-вартісного аналізу в ефективному використанні ресурсного потенціалу підприємства. Розроблено класифікацію принципів та форм ФВА. Наведено основні переваги та недоліки ФВА та відмінності методу від традиційних методів обліку.

Список літератури

1. *Управління витратами на основі функціонально-вартісного аналізу* / Є. А. Бельтюков, Н. О. Безноценко // *Вісник Хмельницького національного університету*. - 2011. - №2, т. 2. - С. 7-10
2. *Карпунин М. Г. Основы функционально-стоимостного анализа* / М. Г. Карпунин, Б. И. Майданчик. - М.: Энергия, 1980. - 175с.
3. *Соболев Ю.М. Конструктор и экономика: ФСА для конструктора* / Ю. М. Соболев. - Пермь: Кн. Изд-во, 1987. - 102 с.
4. *Miles L. D. The Technique of Value Analysis and Engineering* / L. D. Miles. - 3-a Edition, 1982. - 351 p.
5. *Функционально-стоимотный анализ в электротехнической промышленности* / [В. С. Василенок, В. А. Глезер, Е. А. Грамп и др.]; под ред. М. Г. Карпунина. - М.: Энергоатомиздат, 1984. - 288с.
6. *Генезис фунуціонально-вартісного аналізу* / В. В. Ровенська // *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. - 2008. - № 3Е (14). - С. 297 - 302.
7. *Кузьмина Е. А. Функционально-стоимостный анализ. Концепция и перспективы* / Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. // *Методы менеджмента качества*. - 2002. - № 8. - С. 8-14
8. *Кузьмин А.М. Формы применения функционально-стоимостного анализа* / Кузьмин А. М., Барышников А. А. // *Машиностроитель*. - 2001. - № 6. - С. 37-40.
9. *Функциональный анализ: выявление, определение и классификация функций* / А. М. Кузьмин, А. А. Барышников, Е. А. Кузьмина // *Машиностроитель*. - 2001. - № 9. - С. 33-39
10. *Горлова Л.П. Организация функционально-стоимостного анализа на предприятии* / Горлова Л.П., Крыжановская Е. П., Муравская В.В. -М.: Финансы и статистика. - 1992. - 128 с.
11. *Влчек Р. Функционально-стоимостной анализ в управлении* / Влчек Р; [пер. с чешского]. - М.: Экономика, 1986. - 176 с.

РЕЗЮМЕ

Данькив Наталья

Теоретические основы функционально-стоимостного анализа (ФСА) в эффективном использовании ресурсного потенциала предприятия

В статье рассмотрены неоднозначности мнений различных авторов относительно сущности функционально-стоимостного анализа, предложен вариант трактовки сущности ФСА, приведены его основные принципы и формы. Автором определены основные отличия метода ФСА от традиционных методов учета затрат и указано преимущества и недостатки метода в эффективном использовании ресурсного потенциала предприятия.

RESUME

Dan'kiv Natalia

Theoretical Foundations of Function Cost Analysis (FCA) within the Effective Use of Enterprise Resources

The article deals with the ambiguity of opinions from various authors regarding the nature of function cost analysis. The interpretation of the essence of FCA, its basic principles and forms are given in the article. The author defines the main differences between FCA method and traditional cost accounting methods and notes the advantages and disadvantages of the FCA within the effective use of enterprise resources.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Марія ДЕЙНЕКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Карпатський інститут підприємництва

Діана АЛЕКСАНИЧ

слухачка магістратури,
Карпатський інститут підприємництва

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Визначено суть і важливість формування відповідної стратегії розвитку підприємства у кризових умовах. Здійснено критичний аналіз підходів до розуміння стратегії підприємства. Проведено аналіз стану кондитерського ринку України. Висвітлено особливості розроблення та реалізації окремих стратегій управління кондитерським підприємством в умовах кризи. Визначено стратегічні перспективи підприємств кондитерської галузі.

Ключові слова: стратегія, криза, зростання, інтеграція, диверсифікація, сегменти ринку, внутрішній ринок, експорт.

Найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах, – це проблема його виживання і забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні і реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі правильно розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства.

Трансформація економіки України висуває нові вимоги до поведінки підприємств на ринку. Однією з істотних особливостей господарської діяльності підприємств кондитерської галузі нині є те, що в галузі відчувається постійне посилення конкуренції. Внаслідок того, що ринок кондитерських виробів перебуває у постійному розвитку, підприємства мають динамічно вирішувати питання оцінки власної стратегії не тільки у перспективі, але й сьогодні, а також визначати ступінь своєї стійкості на цьому ринку.

Посилення конкуренції на ринку кондитерських виробів та уповільнення темпів зростання національного ринку спонукають підприємства шукати нові можливості подальшого розвитку. Такими шляхами є розробка різного роду стратегій адаптивного розвитку, а також інтеграція та диверсифікація діяльності підприємств кондитерської промисловості.

Сутність стратегії підприємства розкрита у роботах чисельних вітчизняних та зарубіжних авторів, таких, як І. Ансофф, К. Боум, О. С. Віханський, О. П. Градов, Л. Г. Зайцев, Р. М. Кобриневич, М. І. Круглов, В. Д. Маркова, Г. Мінцберг, В. Д. Немцов, С. В. Оборська, Г. В. Осовська, М. Портер, А. Д. Стрікленд, А. А. Томпсон, М. В. Туленков, Е. П. Уткін, Р. А. Фатхутдінов, Д. Хассі, З. Є. Шершньова та інших. Їх методичні підходи активно використовуються і дотепер.

Вагомий внесок у теорію стратегічного управління підприємством у кризових умовах зробили такі вчені, як Г. А. Александров, В. О. Василенко, Л. О. Лігоненко, Б. Райзберг, Е. О. Уткін, О. Д. Чернявський, О. М. Штангрет, Є. Янковський та інші.

Проте недостатньо висвітлено залишається проблема розробки ефективної стратегії підприємства у нестабільних умовах ринку. Адже головне завдання

стратегічного управління – це не лише вироблення якнайменше ризикових управлінських рішень, які дозволили б досягти поставленої мети і результату з мінімумом додаткових засобів і при мінімальних негативних наслідках, але й розробка антикризових стратегій підприємства і перетворення їх на стратегічні фактори успіху в складному, рухливому, невизначеному середовищі.

Метою статті є аналіз основних стратегічних підходів до вибору варіантів розвитку підприємств кондитерської галузі. На основі цього сформульовано наступні завдання:

- провести критичний аналіз підходів до розуміння стратегії підприємства;
- обґрунтувати необхідність своєчасного розроблення та реалізації заходів, спрямованих на попередження кризових явищ на підприємстві, для чого повинна створюватися відповідна умовам функціонування підприємства та специфіці вияву кризових явищ система антикризових стратегій підприємства;
- висвітлити особливості розроблення та реалізації окремих стратегій управління, які використовують кондитерські підприємства України.

Якщо підприємство займає стійкі ринкові позиції і має на меті подальше зростання обсягів збуту, прибутку та масштабів діяльності, воно має три шляхи:

- інтенсифікація існуючих можливостей та ресурсів фірми – інтенсивне зростання;
- об'єднання зусиль з іншими підприємствами – інтегративне зростання;
- вихід в інші сфери бізнесу, які не пов'язані з основною діяльністю підприємства – диверсифікаційне зростання.

Класифікацію організаційних стратегій зростання наведено в табл. 1.

1. Стратегії інтенсивного зростання. Вибір стратегії інтенсивного зростання має базуватися на наявності таких можливостей фірми:

- підвищення ринкової частки та обсягу збуту певних товарів на існуючих ринках – стратегія глибокого проникнення;

Таблиця 1. Класифікація організаційних стратегій зростання [3, с. 211]

Основний стратегічний напрямок зростання	Різновид основної стратегії
Інтенсивне зростання	Глибоке проникнення на ринок Розвиток ринку Розвиток товару
Інтегративне зростання	Пряма інтеграція Зворотна інтеграція Вертикальна інтеграція Горизонтальна інтеграція
Диверсифікація	Вертикальна (концентрична) диверсифікація Горизонтальна диверсифікація Конгломеративна диверсифікація

- знаходження нових ринків збуту для існуючих товарів фірми – стратегія розвитку ринку;
- пропозиція нового товару на існуючому ринку – стратегія розвитку товару.

Ринок кондитерської продукції умовно ділиться на три основних сегменти: цукристі, борошняні і шоколадні вироби. Найзначніший сегмент (майже 54 %) – цукристі кондитерські вироби (карамель, драже і цукерки). Сегмент борошняних виробів (печива, вафлі, торти і крекери) займає до 38,6 % всього обсягу продукції, а сегмент шоколадних виробів – 7,5 %. Практично всі товарні групи кондитерської промисловості розвиваються завдяки освоєнню виробниками нових рецептур і поліпшенню технологічного обладнання [8, с. 63].

Останніми роками найпомітніше розширився асортимент шоколаду плиткового (за рахунок пористого і високоякісного тонкого); шоколадних цукерок (завдяки розвитку пралінових начинок); шоколадних батончиків (особливо вафельної групи); рулетів, бісквітів (у тому числі бісквітного печива), глазурованого печива й печива з начинкою.

Упродовж багатьох років у кондитерській промисловості спостерігаються сезонні тенденції нарощування виробництва і розширення асортименту в кожній із товарних груп.

Як запевняють учасники ринку, помітного падіння попиту на кондитерські вироби за останній час не відбулося. У 2010 році згідно з даними асоціації «Укркондитер» у грошовому еквіваленті ринок зріс адекватно рівню інфляції і зростанню курсу долара - на 25 % (офіційні дані щодо інфляції інші - 7,4 % з початку року), а в натуральному - майже не змінився порівняно з минулим роком: за перші вісім місяців обсяг виробництва зріс на 2,6 %. У деяких результати ще

більш вражаючі [10, с. 29].

У той же час говорити про впевнене відновлення колишніх темпів зростання (до кризи кондитерський ринок щорічно додавав 15-20%) поки передчасно.

Сьогодні український кондитерський ринок – це структурований ринок з високою конкуренцією. Він вирізняється високим ступенем консолідації – близько 70 % цього ринку займають 8 компаній-лідерів. Це найбільші підприємства з масштабними ресурсами, командами професіоналів, популярними продуктами, між якими ведеться основна боротьба за споживання і полиці магазинів. Серед них можна перелічити такі: «Рошен», «Конті», «Крафт Фудз Україна», «АВК», «Бісквіт-шоколад», «Житомирські ласощі», «Полтавакондитер», «Світоч».

Позиції лідера посіли компанія «Рошен», група «Конті» та «АВК». На частку цих трьох компаній припадає понад 52 % вітчизняного кондитерського ринку (табл. 2).

Як бачимо з даних таблиці 2, трійка провідних операторів ринку у 2010 році наростила свою частку на 3 %, а найкращі темпи приросту продемонструвала компанія «АВК» – 1,5 %.

Більшість дрібних виробників кондитерських виробів гірше оснащені, їхні ринки збуту обмежені, немає розкручених торговельних марок. По них криза вдарила в першу чергу, деяким підприємствам довелося закритися. Тим не менше, невеликі фабрики знайшли свою нішу, свого покупця і успішно працюють на локальних ринках. Сукупно вони виробляють менше 350 тис. тонн кондитерських виробів на рік, тобто більше половини внутрішнього споживання [6, с. 58].

Протягом останніх років на кондитерському ринку рівень конкуренції суттєво виріс. Одним з стратегічних кроків, який почала застосовувати більшість операторів ринку, стала пропозиція нових видів продукції або ж

Таблиця 2. Виробництво кондитерських виробів в Україні та частка лідерів [7, с. 69]

Компанія	Виробництво у 2009 році, тис. т	Частка у 2009 році, %	Виробництво у 2010 році, тис. т	Частка у 2010 році, %
Корпорація «Рошен»	262,1	24,6	279,9	25,2
Група «Конті»	153,5	14,4	169,4	15,3
Компанія «АВК»	107,2	10,1	128,9	11,6
Корпорація «Бісквіт-шоколад»	59,6	5,6	64,2	5,8
ЗАТ «Житомирські ласощі»	59,1	5,6	56,6	5,1
ВАТ «Полтавакондитер»	35,4	3,3	30,9	2,8
ЗАТ Кондитерська фабрика «Лагода»	19,0	1,8	21,9	2,0
ЗАТ Крафт Фудз Україна	18,5	1,7	18,6	1,7
Інші	350,1	32,9	337,8	30,5
Всього	1064,5	100 %	1108,2	100 %

суттєве оновлення асортименту. Так за підсумками 2010 року асортиментна лінійка компанії «АВК» оновилася на понад 40 % внаслідок пришвидшеного випуску новинок на новому високотехнологічному обладнанні. На ринок була випущена серія інноваційних виробів із оригінальною рецептурою, які не мають аналогів у країнах СНД, – цукерки «Трюфель оригінальний», «СтарЛайт тоффі», «Суфлейка», «Ледок».

Одним з антикризових інструментів, які використовує компанія «АВК», стало залучення до розробки кондитерських новинок широкого кола фахівців з числа співробітників АВК, а не лише штатних технологів. Компанія створила вісім робочих груп, до складу яких увійшли технологи, фахівці з маркетингу, виробництва, логістики. У стилі терміни вони мали створити і захистити проекти нових виробів. Як наслідок, всього за вісім місяців роботи в новому форматі було затверджено і запущено у виробництво чотири десятки оригінальних новинок. Це надзвичайно короткий термін для кондитерської галузі, де на запуск новинки у виробництво зазвичай іде від шести місяців до двох років.

Nestle, один з лідерів світової харчової індустрії, продовжує реалізацію стратегії з розвитку кондитерського бізнесу на потужностях львівської фабрики «Світоч». Навесні 2011 року у продажу з'явилися чотири новинки під торговою маркою «Світоч». Зокрема, у березні львівські кондитери запропонували українським споживачам шоколадну плитку «Молочний шоколад з лісовими горіхами та карамельною начинкою». Згодом колекція плиток поповнилася новим екзотичним смаком «Молочний шоколад з ніжною м'якоттю кокоса», який, на думку кондитерів, має усі шанси, аби стати одним із бестселерів фабрики.

Для шанувальників вагових цукерок «Світоч» також запропонував дві новинки. Перша з них – добре відомий з дитинства «Червоний мак», виготовлений за традиційною рецептурою, відродженою майстрами фабрики. Другим подарунком стали два смаки преміальних цукерок у ваговому форматі з колекції «Палітра Десерти» – ніжне тірамісу у чорному шоколаді та кокосовий крем у білому шоколаді [5, с. 42].

2. Стратегії інтегративного зростання охоплюють ті, які передбачають збільшення результатів діяльності підприємства внаслідок об'єднання зусиль з іншими підприємствами. Залежно від того, з ким об'єднується підприємство, виділяють наступні види стратегій: пряма інтеграція, зворотна інтеграція, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція.

У докризові часи компанії активно застосовували стратегії злиття та поглинання, які є однією з форм стратегій горизонтальної інтеграції. Фінансово-економічні кризи, як правило, прискорюють процеси консолідації. Компанії об'єднуються з метою отримати можливість економити за рахунок ліквідації дублюючих функцій, компенсації власних слабостей за рахунок сильних сторін партнера, об'єднання ресурсів для реалізації масштабніших проектів. Підприємства, які диверсифікують свій бізнес через поглинання або створення нових бізнес-одиниць, комбінації різних напрямів бізнесу, намагаються забезпечити синергійний ефект.

Найактивнішою на ринку злиттів та поглинань серед компаній, які сьогодні працюють на кондитерському ринку України, є швейцарська компанія Nestle.

Nestle – найбільший виробник продуктів харчування

у світі, що працює на засадах раціонального харчування та здорового способу життя. Штат компанії налічує 280 тисяч працівників. Nestle належать 449 заводів у 83 країнах. Річний обсяг продажів Nestle у світі сягнув у 2010 році 109 млрд. швейцарських франків. Продукція Nestle наявна на ринках напоїв, кондитерських виробів, кулінарних продуктів, дитячого і спеціального харчування, заморожених продуктів, морозива, готових сніданків, мінеральної та столової води, а також кормів для домашніх тварин. Крім виробництва продуктів харчування, Nestle володіє акціями підприємств парфюмерно-косметичної і фармацевтичної промисловості.

Nestle розпочала свою діяльність в Україні у 1994 році з відкриття представництва. З того часу компанія просуває такі міжнародні бренди, як NESCAFE, Nesquik, Maggi, Nuts, Friskies, KitKat та ін. У 1998 році Nestle S.A. придбала контрольний пакет акцій ЗАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч». У травні 2003 року у Києві засновано ТОВ «Нестле Україна». У кінці 2003 року Nestle S.A. придбала 100% акцій підприємства «Волиньхолдінг» (ТМ «Торчин»). У 2010 році ТОВ «Нестле Україна» придбала ТОВ «Техноком», виробника продуктів швидкого приготування під ТМ «Мівіна» [5, с. 43].

Активною на ринку злиттів та поглинань є компанія «АВК». Ця компанія розпочала свою діяльність в 1991 році як постачальник какао-продуктів на кондитерські фабрики України. Проте вже через 3 роки було виготовлено перші солодощі – пустотілі шоколадні фігурки.

В 1996 році компанія «АВК» придбала Донецьку, а незабаром й Луганську та Мукачевську кондитерські фабрики, що дозволило виготовляти широкий асортимент кондитерської продукції.

Сьогодні до складу «АВК» входять 4 кондитерських фабрики, які розташовані в Донецьку, Дніпропетровську, Луганську та Мукачевому.

3. Стратегія диверсифікації не належить до стратегій інтенсивного зростання, оскільки вихід на новий ринок з новим товаром не може бути здійснений за допомогою наявних ресурсів фірми й потребує змін у структурі та бізнесі фірми.

Стратегії диверсифікації застосовуються у випадках, коли підприємство відкриває для себе нові можливості в інших сферах бізнесу. В окремих випадках така стратегія може бути необхідною, коли ринок, на якому діє підприємство, скорочується, і фірма вимушена шукати для себе інші види діяльності. У теорії і практиці стратегічного менеджменту розрізняють вертикальну (або концентричну), горизонтальну та конгломеративну диверсифікацію.

Найбільш диверсифікованою серед кондитерських компаній України є Nestle. Бізнес Nestle в Україні представлений наступними напрямками: кава та напої, кондитерські вироби, кулінарія (холодні соуси, приправи, супи), продукти швидкого приготування, дитяче та спеціальне харчування, готові сніданки, корми для домашніх тварин, морозиво [5, с. 44].

Компанії-виробники активно експортують продукцію до 44 країн світу (приблизно 40 % продукції). Левову частку в структурі експорту країни (94 % у 2009 році) займають країни СНД. Щоб диверсифікувати ризики, що виникають при внесенні змін до законодавства країн, у які екпортується продукція, деякі українські компанії відкривають власні виробництва за кордоном, насамперед у Росії.

У 2010 році українським виробникам кондитерських

виробів вдалося наростити обсяги експорту до рівня вище докризового, що вказує на поживлення сектора. Так хлібобулочних кондитерських виробів було експортовано на 15,8 % більше, ніж у 2009 році – 136 тис. тон. Основними експортними ринками для українських виробників традиційно є ринки країн СНД. Найбільші обсяги поставок припадають на Росію – 34,4 % [4].

Кризові умови функціонування підтверджують необхідність застосування вітчизняними організаціями стратегічного підходу до управління, зокрема щодо вибору альтернативних варіантів розвитку залежно від наявних обмежень і можливостей.

Жодна вітчизняна кондитерська компанія не зможе в майбутньому інтенсивно розвиватися, якщо її продукція не буде представлена на зовнішніх ринках, а її акції не будуть котируватися на світових біржах. Правила гри у світі з кожним днем змінюються, і українські компанії повинні розкриватися, ставати більш прозорими і зрозумілими для іноземного бізнесу. Таким чином у наступні два роки великі гравці будуть активно шукати нові експортні ринки, а також шляхи виходу на світові фондові біржі для залучення додаткового акціонерного капіталу.

Щоб продовжувати працювати самостійно, але з більшою ефективністю, невеликим кондитерським фабрикам необхідно кардинально переглянути насамперед власне позиціонування на ринку: сформувати чітку асортиментну і збутову політику, яка б відповідала реаліям ринку і можливостям компанії

Список літератури

1. Аблаева Е. Ю. Стратегия адаптации кондитерских предприятий к условиям кризиса при реструктуризации [Текст] / Е. Ю. Аблаева // Менеджер. – 2009. - № 4. – С. 198 – 203.
2. Бартон Д. Успешные стратеги в условиях кризиса [Текст] / Д. Бартон, Ньюзуэл Р., Уилсон Г. // Вестник МакКинзи. – 2008. - № 20. - С. 44-51.
3. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: [Навчальний посібник, 2-е вид.] / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. — 440 с.
4. Експорт кондитерських виробів набирає обертів [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.kievpravda.info/ekonomika/eksport-konditerskih-virobiv-nabirae-obertiv>
5. Мальгина В.Д. Особенности стратегии диверсификации для предприятий кондитерской промышленности [Текст] / Мальгина В.Д., Маркелов С.П. // Харчова промисловість. – 2010. - № 2. – С. 39 – 46.
6. Силивончик А. В. Конд-удар [Текст] / А. В. Силивончик // Бизнес. – 2010. - № 31. – С. 58-60.
7. Силивончик А. В. Остатки сладких [Текст] / А. В. Силивончик // Бизнес. – 2011. - № 12. – С. 67-69.
8. Силивончик А. В. Соринка в глазурь [Текст] / А. В. Силивончик // Бизнес. – 2011. - № 29. – С. 62-64.
9. Стрельникова Д. Сегментация украинского рынка кондитерских изделий [Текст] / Д. Стрельникова // Экономика та держава. – 2010. – № 3. – С. 69-71.
10. Чухлеб И. Кому в кризис сладко [Текст] / Ирина Чухлеб // Эксперт-Украина. – 2010. - № 42. – С. 27-31.

РЕЗЮМЕ

Дейнека Мария, Алексанич Диана

Анализ стратегий развития предприятий кондитерской промышленности Украины

Определены суть и важность формирования соответствующей стратегии развития предприятия в кризисных условиях. Осуществлен критический анализ подходов к пониманию стратегии предприятия.

Проведен анализ кондитерского рынка Украины. Освещены особенности разработки и реализации отдельных стратегий управления кондитерским предприятием в условиях кризиса. Определены стратегические перспективы предприятий кондитерской отрасли.

RESUME

Deineka Maria, Aleksanych Diana

Analysis of enterprise development of strategies confectionery industry in Ukraine

The nature and importance of the formation of the company's development strategy in a crisis are determined. A critical review of approaches for understanding of the business strategy is done. The analysis of the confectionery market in Ukraine is conducted. The features of the development and implementation of specific management strategies of confectionery businesses in a crisis are defined. The strategic business prospects of the confectionery industry are determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Оксана ДЕСЯТНЮК

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

Ігор ФЕДУН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ВІДХІД ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ: СУТНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

Розглянуто сутність та основні ознаки відходу від сплати податків як основного виду податкових правопорушень, оцінено його вплив на фінансову безпеку. Визначено соціально-економічні наслідки відходу від оподаткування в контексті його загрози національній безпеці держави.

Ключові слова: відхід від сплати податків, податкові правопорушення, ухилення, уникнення, фінансова безпека, національна безпека.

В умовах ринкової економіки поряд із будь-яким іншим бізнесом, що дає можливість отримати прибуток і пов'язаний з певними витратами, існує процес опору й відходу від сплати податків. У реальному процесі оподаткування ідеальні вимоги економічної гармонії й соціальної справедливості неминуче порушуються, з одного боку, через недосконалість реалізації державою податкової, а з іншого – унаслідок морального релятивізму суспільства.

За таких умов дедалі більшого значення у вітчизняному економічному просторі набуває проблема правопорушень у сфері оподаткування. Це суспільно небезпечне явище стало нормою поведінки більшості суб'єктів податкових правовідносин, оскільки в підсумку вони отримують відповідні фінансові вигоди. Такий стан справ сприяє збільшенню негативних тенденцій в економіці та соціальній сфері, серед яких недостатнє фінансування суспільного сектора господарства, порушення правил чесної конкуренції, зростання корупції, вплив капіталу за кордон тощо.

Проблема податкових зловживань є актуальною для усіх держав з моменту виникнення податків як обов'язкових платежів з платників до бюджету. Поступово навколо теми фіскальних порушень сформувалася ціла наукова галузь. Вони досліджуються теоретично й практично, на макрорівні, якщо йдеться про теоретичний аналіз із метою визначення ефективності податкової політики, і на мікрорівні, коли емпіричні дані використовуються для оцінювання кількісних характеристик ухилення від сплати податків.

Значний внесок у створення наукового підґрунтя для трансформації оподаткування в контексті усунення дестабілізуючих факторів його розвитку зробили такі відомі вчені-фінансисти, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Вишневський, В. Геєць, О. Данілов, В. Загорський, Ю. Іванов, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Мельник, П. Мельник, А. Соколовська, В. Суторміна, О. Тищенко, В. Федосов, С. Юрій та ін.

Проблеми оподаткування, порушені у проведених дослідженнях, підтверджують нагальність і доцільність пізнання феномену податкових правопорушень для

адекватного виконання множини практичних завдань, які виникають у процесі реалізації податкової політики. Відтак метою статті є систематизація теоретичних засад щодо сутності відходу від оподаткування як найбільш небезпечного виду правопорушення проти обов'язку сплачувати податки та виявлення його соціально-економічних наслідків. Для досягнення зазначеної мети ставляться завдання визначити сутність відходу від сплати податків, його форми, а також вплив на фінансову безпеку держави.

Основною характерною ознакою податкових правопорушень є те, що незалежно від джерела вони виникають при усвідомленому чи неусвідомленому невиконанні або неналежному виконанні суб'єктами податкових правовідносин та умов, визначених законодавством у сфері оподаткування. Тому важливою методологічною домінантою їхнього вивчення є системне дослідження змісту і форм відходу від сплати податків.

Відхід від сплати податків (обхід податків) вважають поширеним у світі явищем, зумовленим спотвореним впливом на поведінку економічних суб'єктів [1, с. 328]. Наслідком цього спотворення є зміни в рівні та розподілі податкового навантаження між платниками податків, у структурі та обсягах доходів, які надходять у розпорядження держави.

Як і будь-яке явище суспільного життя, обхід податків не має однозначного, абсолютно точного визначення. З точки зору соціально девіантної поведінки платників у світовій фіскальній практиці його розмежовують на два види: легальні методи зменшення податкових виплат (tax avoidance), тобто уникнення податків, і незаконне ухилення від їхньої сплати (tax evasion).

В "Оксфордському тлумачному словнику" уникнення податків трактують як наслідок мінімізації податкових зобов'язань законним шляхом з використанням податкових лазівок. На відміну від цього тлумачення, ухилення визначається як приховування податкової бази і/або надання в податкові органи заздалегідь хибної інформації [2]. Розвиваючи це положення,

англійський економіст Дж. Штігліц [3] виокремлює уникнення податків як використання певних положень податкового законодавства, які дають змогу їх не сплачувати, а ухилення – як незаконний відхід від сплати податків.

Вітчизняні вчені В. Андрущенко та О. Данілов також обґрунтовують зазначене розмежування і уникнення розглядають як ухилення без порушення чинних законів на основі використання їхньої недосконалості й неповноти, що можна назвати також запобіганням, відверненням, утечею від сплати податків. На відміну від цього твердження, ухилення трактують як нелегальну, переслідувану законом мінімізацію податкових зобов'язань шляхом приховування об'єктів оподаткування і/або подання в податкові органи фальсифікованої інформації [4]. В. Вишневський і А. Веткін, виокремлюючи терміни “ухилення” й “уникнення”, вважають їх двома необхідними та основними складовими поняття “відхід” від сплати податків [5, с.10].

Разом з цим, в “Українській економічній енциклопедії” вищезазначені терміни не розмежовують. Ухилення від сплати податків пропонують розуміти як сукупність легальних і незаконних способів приховування доходів від оподаткування [6], а визначення “уникнення від сплати податків” не подано.

Отже, одностайності в розумінні й трактуванні зазначених термінів досі не досягнуто. Крім вищевказаних, науковці виокремлюють інші дефініції, близькі за значенням до “ухилення” та “уникнення”, зокрема термін “податкове планування” (“tax planning”). Представники юридичного напрямку науки віддають перевагу саме цьому поняттю. На їхню думку, податкове планування – це законодавчо дозволений спосіб обходу податків з використанням наданих за законом пільг і можливостей зменшення податкових зобов'язань. Ухилення – це використання заборонених законодавством методів (податкове правопорушення) [7, с. 52-53]. При цьому науковці наголошують, що саме незаконність зменшення зобов'язань дає змогу розмежувати поняття “податкове планування” і “ухилення”.

Проте, якщо брати за основу юридичну термінологію, то не зрозуміло, чим законодавчо обґрунтований “обхід” відрізняється від “податкового планування”, а незаконний – від “ухилення”. З фінансової точки зору вони однаково вливають на недоотримання коштів бюджету. З огляду на це базовим варто визначити підхід, який використовують провідні науковці саме у фінансовій науці, згідно з яким обхід податків поділяється на протиправне ухилення від оподаткування (переслідується за законом) та законодавчо обґрунтоване уникнення податків (з дотриманням чинного законодавства).

Таким чином, відхід від сплати податків – це легальне чи незаконне зменшення чи невиконання платником податків податкових зобов'язань згідно з умовами, визначеними законодавством у сфері оподаткування. Його формами виступають: ухилення від оподаткування – усвідомлений чи помилковий обхід сплати платником податків податкових зобов'язань або зменшення їх розміру з порушенням чинного законодавства та уникнення сплати податків – легальна форма зменшення податкових зобов'язань за допомогою використання законодавчо наданих можливостей у сфері оподаткування.

Відтак уникнення сплати податків є дією платників,

спрямованою на мінімізацію податкових зобов'язань усіма законодавчо обґрунтованими способами: різні організаційно-правові форми ведення бізнесу і угод, використання податкових пільг, вибір раціональної облікової політики, найбільш вигідне з податкової точки зору розміщення прибутку й активів, використання лазівок у податковому законодавстві тощо. Це поняття пов'язане з такими дефініціями, як податкове планування, податкова оптимізація, мінімізація податків.

Найбільш поширеними вважають два способи уникнення сплати податків: використання податкових лазівок і пільг [5, с. 62]. Податкові лазівки розмежовують таким чином: зміщення та відкладення доходу і податковий арбітраж. При цьому зміщенням доходу Дж. Стігліц вважає його переведення платником під більш низьку граничну ставку податку в умовах податкової структури зі зростаючими граничними ставками [3].

Більш радикальним методом уникнення сплати податків є відкладення доходу або перенесення строку сплати перших на пізніший період. Ідеться про можливість платника податку перенести строки визнання доходу і сплати податку, використовуючи надані законодавством можливості, або визнання доходів і видатків за принципом першої із подій, що відбулася раніше, що дає змогу цьому платнику, маючи гроші на розрахунковому рахунку, не сплачувати ПДВ і податок на прибуток: достатньо тільки наприкінці звітного періоду зробити передплату підприємству, яке або має дебетове сальдо за ПДВ і збитки, або воно припиняє діяльність.

Щодо податкового арбітражу зауважимо, що він передбачає випадки оподаткування різних об'єктів і платників податків за певними нормами. Інакше кажучи, податковий арбітраж – це “податкове сховище” (країни з пільговими режимами оподаткування) або “податкова оаза” (території (або зони) з пільговим режимом оподаткування в межах однієї держави).

Отже, податкові лазівки або створюються спеціально розробниками проектів податкових законів, які лобіюють інтереси окремих платників та їхніх груп, чи члени парламенту під час голосування за ці законопроекти, або виникають унаслідок недосконалості податкового законодавства, передусім недостатньої регламентації процедурних питань. Цих два способи уникнення оподаткування характерні для України, але найбільш поширеним є пільговий. При цьому часто податковими пільгами користуються необґрунтовано.

У нашій державі найчастіше застосовують такий вид уникнення податків як використання пільг щодо перенесення балансових збитків на наступні податкові періоди, звільнення процентів за вкладками від оподаткування, справляння ПДВ за нульовою ставкою, застосування ліберальних правил списання безнадійних боргів, вкладання коштів у благодійну діяльність тощо.

Необґрунтоване користування податковими пільгами у нашій країні стало своєрідним способом не уникнення, а ухилення від оподаткування. Хоча пільги в оподаткуванні є складовою частиною бюджетної політики, але при цьому їхні обсяги не враховують ні у дохідній, ні у видатковій частинах бюджету. Донедавна обсяги таких пільг були невідомими і при визначенні податкового тиску не враховувались. Крім цього, відповідальності за нецільове використання коштів, отриманих у результаті використання пільг, не

передбачено [8].

Це значно збільшує загрози фінансовій безпеці держави. Так загальний обсяг реальних втрат бюджету внаслідок застосування пільг в оподаткуванні у 2007 р. становив 12,2 млрд. грн., у 2008 р. – 16,5 млрд. грн., а у 2009 р. збільшився до 18,8 млрд. грн. Держава втрачає внаслідок пільгового оподаткування за всіма податковими платежами, однак найбільше за основними податками: ПДВ (обсяг втрат бюджету у 2009 р. – 16,8 млрд. грн.) і податком на прибуток (обсяг втрат – 1,4 млрд. грн.) [9; 10; 11].

За останні роки тенденція до збільшення втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування стала закономірною, навіть при зменшенні кількості отриманих пільг, про що свідчать дані табл. 1. Це вказує на неефективність податкового адміністрування,

оскільки значні обсяги пільг різко обмежують базу оподаткування, а тому збільшують потенційні загрози фінансовій безпеці держави.

Якщо уникненню сплати податків можна запобігти шляхом зменшення податкових пільг і обмеження лазівки, то проблема ухилення від оподаткування є найбільш гострою. На відміну від уникнення, ухилення – це нелегальний шлях зменшення податкових зобов'язань, який базується на адміністративно та кримінально переслідуваних методах приховування доходів і майна від податкових органів, а також на спотворенні бухгалтерської та податкової звітності. У цьому разі відхід від сплати податків відбувається за допомогою здійснення платником податків податкових правопорушень чи навіть злочинів, тобто шляхом прямого порушення податкового законодавства.

Таблиця 1. Аналіз стану пільгового оподаткування у 2005 – 2009 рр. *

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Кількість пільговиків (усього)	46371	45152	46663	46486	46583
Кількість отриманих пільг (усього)	58809	55910	64029	63767	59522
Сума втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування (млн. грн.)	8762,9	9340,9	12194,1	16505,8	18762,9

* Складено за даними статистичних бюлетенів ДПС України

Проте ненавмисні, необережні дії з ухилення від оподаткування не слід вважати порушенням у повному розумінні цього поняття, оскільки вчинивши їх, платник не планує отримати вигоду, але такі дії згідно з чинним законодавством не звільняються від фінансових санкцій. До них належать, наприклад, ненавмисні помилки при складанні податкової звітності, методологічні неточності при веденні бухгалтерського обліку тощо.

Отже, межа, яка відділяє незаконне ухилення від уникнення, полягає в настанні адміністративної та кримінальної відповідальності за перші дії та відсутності такої за останні. Разом з цим, і ухилення від оподаткування, і уникнення сплати податків спричиняють втрати бюджету, а, отже, є тими видами відходу від оподаткування, що становлять загрозу фінансовій безпеці держави.

Ухилення від сплати податків – це основне фіскальне правопорушення у сфері оподаткування, головним критерієм якого є наявність у платників податків чітко спрямованого умислу, корисливих мотивів і мети, що полягають у навмисному невиконанні конституційного обов'язку кожного громадянина сплачувати податки та збори в порядку і розмірах, установлених законодавством.

Як правило, порушники податкового законодавства надають перевагу сферам, де можна швидко отримати

та накопичити прибуток. До останніх насамперед належать такі: фінансово-кредитна система, зовнішньоекономічна діяльність, паливно-енергетичний комплекс, виробництво та реалізація підакцизних товарів, сільське господарство, сфера приватизації, кіновідеобізнес, контрабанда. Шляхи уникнення відрахувань до бюджету з отриманих прибутків обираються залежно від виду несплаченого податку, збору чи іншого обов'язкового платежу.

Поширеними загрозливими для фінансової безпеки способами ухилення від сплати податків є приховування і заниження об'єктів оподаткування з податку на прибуток підприємств та безпідставне заявлення ПДВ до відшкодування з бюджету. Як свідчать результати перевірок, які здійснюють органи ДПС України, через такі порушення бюджет держави недоотримує значні кошти (табл. 2).

Такі дані свідчать не лише про результативність контрольної роботи податкових органів, але і підтверджують, що для певної частини платників податків зменшення об'єкта оподаткування з податку на прибуток підприємств та безпідставне заявлення ПДВ до відшкодування з бюджету є постійними своєрідними методами ухилення від оподаткування. При цьому з 2008 р. спостерігається значне зниження рівня надходжень до бюджету донарахованих сум. У 2009-2010 рр. такі надходження хоча і перевищували

Таблиця 2. Результативні показники контрольної діяльності податкових органів у 2004 -2010 рр., млн. грн. *

Показник	2004р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010р. у % до 2009 р.
Донараховано	3 448,5	3 895,4	4 108,1	3 498,6	4 600,0	4 242	7 260	171,1
Зменшено від'ємне значення об'єкту оподаткування податком на прибуток	8 601,7	4 346,4	2 595,1	2 703,7	2 500,0	9 134	13 316	145,8
Зменшено безпідставно заявлений до відшкодування з бюджету ПДВ	4 491,7	1 780,7	2 273,4	5 849,6	6 695	7 382	7 721	104,5
Надійшло до бюджету з донарахованих сум	3 420,8	3 897,7	4 431,2	3 509,4	1 900,0	2 897	3 114	107,5

* Складено за даними статистичних бюлетенів ДПС України

рівень 2008 р. на суму понад 1 млрд. грн., проте не досягли рівня 2004-2007 рр.

Отже, розвиток феномену відходу від сплати податків значно збільшує реальні та потенційні загрози фінансової безпеки держави. Такий підхід до зазначеної проблеми пояснюється тим, що в Україні причини та умови, які ускладнюють забезпечення надходжень до бюджету в обсягах, адекватних загальному фінансово-економічному результату, та сприяють виникненню негативних для фінансової сфери економічних наслідків і є реальними загрозами національній безпеці держави, набувають дедалі більших обертів.

Відхід від сплати податків є основним сегментом тіньової економіки – найбільшого джерела небезпеки відтворення національної економіки. Функціонування тіньового сектора економіки – це значна проблема для кожної держави світу. Так, за оцінюванням експертів, тільки в США у тіньовому секторі виробляють приблизно 15% ВВП, тобто до цього залучено майже кожного четвертого американського працівника [12]. У нашій країні функцію підрахунку обсягів тіньової економіки покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, яке на власному офіційному сайті інформує громадськість про загальний стан економічної безпеки та рівень тіньової економіки. Проте відомчі розрахунки зазначених сегментів викликають певну недовіру, оскільки впродовж останніх років їх результати коливаються біля критичної позначки 30-відсоткової межі від ВВП (31-34%), яка є пороговим значенням стану економічної безпеки держави.

Дослідження у цій галузі свідчать, що країни із складним регуляторним полем мають значну за обсягами тіньову економіку. Експерти, які проаналізували стан справ у 84 країнах з перехідною

економікою, стверджують, що підвищення на один пункт індексу, який оцінює жорсткість регуляторної політики у тій чи іншій країні, призводить до 10-відсоткового збільшення обсягу тіньової економіки [13]. Якщо застосувати це припущення для України і врахувати, що індекс свободи українського бізнесу з 2002 р. по 2007 р. за даними Heritage погіршився на 11 пунктів, то зростання обсягу тіньового сектора відбулося на 110% і у 2007 р. він становив приблизно 216 мільярдів доларів, відповідно, 60,2% ВВП України.

Підтверджують нереальність офіційних даних експертні оцінювання і дослідження, за якими обсяги тіньової економіки в Україні перевищують більш як половину внутрішнього валового продукту. Так розрахунки професора Фрідріха Шнайдера (університет Лінц, Австрія), проведені у 2007 р. з використанням методів DUMMIS та оцінювання грошового обігу, свідчать, що Україна у 2004 р. мала тіньову економіку в обсязі 54,9%, а у 2005 – 55,3% ВВП [13].

Згідно з даними соціологічних опитувань до 40% молоді у великих містах і прикордонних регіонах працює в тіньовому секторі. Приблизно для 2,5 млн. громадян нашої країни тіньова економіка є основним джерелом прибутків. За оцінюванням Національного банку України, поза офіційною сферою грошового обігу перебуває більш ніж 15 млрд. дол., що обслуговують потреби тіньового сектора, який за показниками надходжень коштів (до 50% ВВП) можна порівнювати з офіційною економікою [14].

Як підтвердження цього, слід приймати як серйозний фактор впливу на тіньовий сектор рівень готівки поза банками в Україні, який за даними НБУ слугує додатковим аргументом для підтвердження гіпотези про зростання “тіні” (рис. 1).

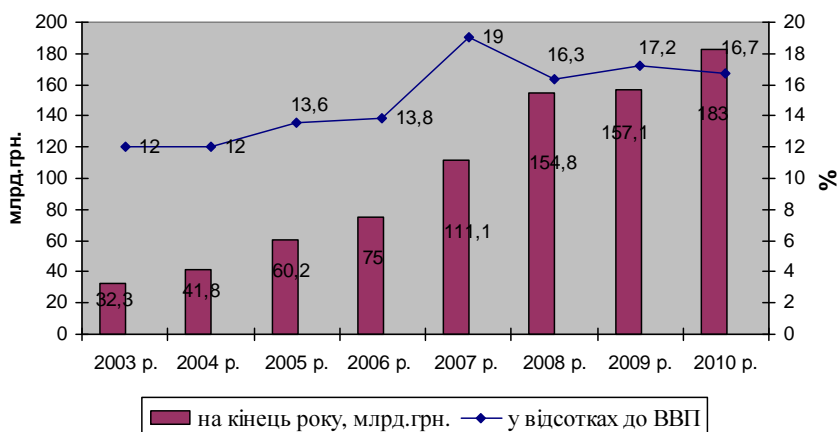


Рис. 1. Рівень готівки поза банківським обігом в Україні у 2003 – 2010 рр.*

* Розроблено за даними [13; 15]

Згідно з даними рис. 1 суттєве зростання рівня готівки поза банками відбулося у 2007 та 2008 рр. Зокрема у 2008 р. порівняно з 2005 р. цей показник в Україні збільшився у 3,1 рази, що свідчить про значно вищі темпи зростання тіньової економіки, ніж зазначає офіційна статистика. Причому найбільш інтенсивне зростання позабанківського обігу готівки спостерігається в останні роки. У 2009 р. готівка поза банками збільшилася на 1,5%, або на 2,3 млрд. грн., – до 157,0 млрд. грн., у 2010 р. – на 16,5%, – до 183,0 млрд. грн. Зазначені дані вказують на ненадійність офіційних статистичних матеріалів і неефективність програм,

побудованих на хибних розрахунках рівня тіньового сектора.

Характерними рисами “тіньових” капіталів є: переважне використання в їхньому обігу готівки; значно вища їхня мобільність порівняно з офіційними; висока дохідність, яка утворюється при їхньому використанні; слугування збагаченню певного кола людей за рахунок обкрадання всього суспільства [16, с. 34-38]. Зазначені риси сприяють зростанню правопорушень у сфері оподаткування, для яких властиві високий рівень професіоналізму, тісні міжрегіональні та міжнародні зв'язки, поєднання

легальної діяльності з нелегальною тощо.

Крім того, негативним наслідком відходу від сплати податків є розвиток іншого небезпечного сегменту тіньової економіки – корупції як складного соціального явища з надзвичайно великою диверсифікацією, тобто різноманітними його проявами і формами. Останнім часом загрози фінансовій безпеці нашої держави значно зростають через участь у злочинних угрупованнях корумпованих представників різних ешелонів влади, контролюючих та правоохоронних органів.

За даними аналітиків, в Україні немає жодної підприємницької структури, яка б для пом'якшення податкового тиску систематично не сплачувала чиновникам та різним представникам контролюючих органів значних грошових сум. З іншого боку, підприємці, шукаючи шляхи зменшення податкового навантаження, здійснюють зловживання і підкуп осіб, які виконують контрольні та розпорядчі функції. Чим більше звернень за допомогою до чиновництва, тим більшою є вірогідність корупційних діянь. У цих обставинах простежується певна закономірність: чим менш ефективно працює економіка країни, чим нижчі економічні показники, тим більш поширеною та всеохопною стає корупція, захоплюючи дедалі нові сфери суспільства.

Незавершеність формування правового поля, суперечливість норм одного закону вимогам інших спричиняє масовий тиск на державні органи, підбурювання їх до корупційних дій з боку підприємців з метою захисту від податкового тиску, різних видів штрафів, стягнень тощо [17]. Систематичні доповнення податкового законодавства дедалі більше ускладнюють становище суб'єктів господарювання, зумовлюють виникнення нестабільності у практиці бізнесу, зменшення кількості інвесторів і загалом підривають економічні засади держави. Зазначені негативні явища є головними умовами корумпованості фіскальних контролюючих органів.

Ця ситуація значно підриває не лише фінансову, а й національну безпеку держави загалом. Так за даними міжнародної організації "Трансперенсі Інтернешнл", яка найбільш ґрунтовно досліджує проблеми корупції в світі, Україна належить до країн, в яких корупція досягла значних розмірів. Наша держава у рейтингу корупції посідає 122 місце (індекс сприйняття корупції – 2,8 (із 10 можливих)) і перебуває між Суданом і Камеруном. Взагалі 122 місце посідають 8 країн: Зімбабве, Болівія, Гватемала, Казахстан, Киргизстан, Нігерія, Судан і Україна.

Причому серед країн колишнього СРСР Україна поступається в корумпованості лише Грузії, Таджикистану, Туркменії та Азербайджану. Росія перебуває на 90 місці. Найбільший індекс сприйняття корупції серед держав, які належали до СРСР, визначено в Естонії (31 місце, індекс сприйняття корупції – 6), Литві (44 місце, індекс сприйняття корупції – 4,6) та Латвії (57 місце, індекс сприйняття корупції – 4) [18].

Головна небезпека цього явища полягає в тому, що воно перероджує державний апарат, призводить до незворотних змін, які можна подолати лише завдяки кардинальним засобам. І саме тому боротьба з корупцією та організованою злочинністю є найбільш пріоритетною проблемою, що постала перед українським суспільством.

Отже, найбільш загрозливими для фінансової безпеки держави способами відходу від оподаткування є необґрунтоване користування пільгами, приховування і заниження об'єктів оподаткування з податку на

прибуток підприємств та безпідставне заявлення ПДВ до відшкодування з бюджету. Прямий зв'язок відходу від сплати податків та його безпосередній вплив на рівень тіньової економіки і корупції суттєво підривають національну безпеку держави, оскільки негативні тенденції її загроз у нашій країні пов'язані насамперед із проблемами у фінансовій сфері та у податковій зокрема. Через неефективність реалізації податкової політики і функціонування податкової системи в Україні практично унеможливується реалізація стратегічних пріоритетів економічної політики і забезпечення національної безпеки.

Досвід як розвинутих країн світу, так і держав з трансформційними економіками підтверджує, що саме за допомогою ефективних податкових важелів держави досягають бажаних для суспільства структурних змін у виробництві, забезпечують пришвидшений розвиток пріоритетних галузей економіки, стимулюють підвищення норми заощаджень і збільшення інвестиційного потенціалу. За рахунок прямого перерозподілу результатів економічної діяльності податкова політика безпосередньо впливає на основні пріоритети економічного розвитку [8].

Податки є основним джерелом формування дохідної частини бюджету, невиконання якої завдає значної шкоди інтересам держави, на що вона реагує посиленням репресивних засобів боротьби. Непомірний податковий тягар спонукає суб'єктів господарювання приховувати здійснення комерційних операцій або іншими шляхами ухилятися від сплати податків та порушувати податкове законодавство.

Крім негативного економічного впливу порушення у сфері оподаткування становлять значну суспільну небезпеку, яка не зводиться лише до невиконання бюджету і зростання його дефіциту. Податкові правопорушення характеризуються наявністю у суб'єктів податкових правовідносин чітко спрямованого умислу, корисливих мотивів і мети, що полягають у навмисному невиконанні обов'язків згідно із законодавчими нормами, а це є значною суспільною небезпекою. Відтак відхід від оподаткування спричиняє не лише негативні економічні наслідки, а й соціальні.

По-перше, держава недоотримує значні бюджетні кошти, внаслідок чого обмежується фінансування державних програм. По-друге, порушники податкового законодавства перебувають у більш вигідному становищі порівняно із законослухняними суб'єктами податкових правовідносин з точки зору ринкової конкуренції і своїми діями можуть провокувати негативну поведінку інших. По-третє, при значному поширенні фіскальних злочинів, що спричиняють дефіцит дохідної частини бюджету, держава компенсує нестачу бюджетних надходжень шляхом введення нових податкових платежів, збільшення ставок діючих податків і зборів. Як для суспільства загалом, так і кожного суб'єкта оподаткування зокрема, важливим є належне виконання податкового законодавства.

Таким чином, відхід від сплати податків є реальною загрозою національній безпеці держави, яка зростає за таких сприятливих умов, як високий рівень сучасного технічного забезпечення діяльності правопорушників та особиста участь в організації податкових злочинів як карних елементів, так і представників державних органів. Він спричиняє порушення рівноважного стану фінансової безпеки, оскільки негативними наслідками ухилення від оподаткування та уникнення сплати податків є, з одного боку, збільшення негативного впливу на темпи економічного зростання, а з іншого –

необґрунтоване підвищення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, які реально сплачують податки.

Тенденції до збільшення загроз відходу від сплати податків однозначно вказують на загострену ситуацію у сфері оподаткування та підтверджують пріоритетність поглибленого оцінювання його соціально-економічних наслідків у процесі розбудови податкової системи.

Список літератури

1. *Налогообложение: теории, проблемы, решения* / [В. П. Вишневецкий, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневецкая и др.]. – Донецк : ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
2. *Финансы: Оксфордский толковый словарь* : англ.-рос. – М. : Весь мир, 1997. – С. 413–414.
3. *Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора* / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 703 с.
4. *Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн : навч. посіб.* / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К. : Комп'ютер-прес, 2004. – 300 с.
5. *Вишневецкий В. П. Уход от уплаты налогов : теория и практика : моногр.* / В. П. Вишневецкий, А. С. Веткин ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 228 с.
6. *Економічна енциклопедія* : [у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.)]. – К. : Академія, 2002. Т. 3. – 2002. – С. 778–779.
7. *Евстигнеев Е. Н. Основы налогообложения и налогового права : уч. пособ.* / Е. Н. Евстигнеев. – М. : ИНФА-М, 2000. – С. 52–53.
8. *Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : моногр.* / А. І. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 371 с.
9. *Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2008 р., даними Держ. ком. статистики України, Нац. банку України : стат. бюл.* / ДПА України. – К., 2008. – (Нормативний документ ДПА України).
10. *Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2009 р., даними Держ. ком. статистики України, Нац. банку України : стат. бюл.* / ДПА України. – К., 2008. – (Нормативний документ ДПА України).
11. *Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2010 р., даними Держ. ком. статистики України, Нац. банку України : стат. бюл.* / ДПА України. – К., 2008. – (Нормативний документ ДПА України).
12. *Дрогобецький І. Ф. Сучасні аспекти здійснення міжнародного податкового аудиту [Електронний ресурс]* / І. Ф. Дрогобецький. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epravda.postbox.kiev.ua/publications/499bd4b24a43f/>
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.kmu.gov.ua/>.
16. *Дікарев О. Деякі проблеми теорії та практики економічної безпеки України [Електронний ресурс]* / О. Дікарев // *Регіональні студії*. – 2001. – Вип. 1. – С. 34 – 38. – Режим доступу до журн. : <http://www.univ.uzhgorod.ua/science/idurr/dikarev.doc>.
17. *Доля Л. М. Корупція в Україні: стан і проблеми [Електронний ресурс]* / Л. М. Доля. – Режим доступу : <http://www.mndc.naiu.kiev.ua/>.
18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gwdg.de/-uwvw>.

РЕЗЮМЕ

Десятнюк Оксана, Федун Ігорь

Уход от уплаты налогов: сущность и социально-экономические последствия

Рассмотрены сущность и основные признаки ухода от уплаты налогов как основного вида налоговых правонарушений, оценено его влияние на финансовую безопасность. Определены социально-экономические последствия ухода от налогообложения в контексте его угроз национальной безопасности государства.

RESUME

Desyatnyuk Oksana, Fedun Igor

Tax evasion: the nature and socio-economic impacts

The essence and main features of the tax evasion as the main type of tax offenses is described. Its impact on the financial security is evaluated. The socio-economic effects of tax evasion in the context of its threats to national security are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Надія ДЕХТЯР

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Катерина ПІСКУН,

магістр,

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан соціальної спрямованості бюджету України за динамікою видатків зведеного бюджету на соціальну сферу і соціальний захист населення, за динамікою розвитку основних об'єктів соціальної сфери України та за інвестиціями в основний капітал соціальної сфери. Запропоновано напрямки покращення фінансування соціальної сфери.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальний бюджет, фінансування, соціальні видатки, аналіз.

Забезпечення гідного рівня життя та вільного розвитку людини – прямий обов'язок кожної соціальної держави. Згідно з Конституцією такою є Україна. Для наповнення змісту цього поняття необхідною є щоденна життєдіяльність кожної людини, з якої складається загальна картина рівня соціальності держави.

Соціальна сфера є пріоритетним чинником серед тих, що впливають на рівень життя людини, а, отже, і фінансування соціальної сфери має носити пріоритетний характер, чого і дотримується більшість демократичних країн світу.

Питаннями розвитку соціальної сфери, її різних аспектів та складових займалися такі дослідники, як В. Геєць, О. Грішнова, М. Карліна, І. Лукінова, Б. Надточій, В. Новікова, І. Петрова та ін.

У сфері наукових інтересів В. Андрущенко, О. Василика, О. Величка, В. Опаріна, Д. Полозенка знайшли своє відображення питання фінансування соціальної сфери. Серед зарубіжних вчених ці питання досліджувались Дж. Б'юкененом, А. Вагнером, Л. Ерхардом, А. Пігу, М. Фрідманом.

На сьогодні соціальна орієнтація бюджету держави є надзвичайно важливою і для України. Про це свідчать обсяги номінальних асигнувань на розвиток соціально-культурної сфери, які зростають з кожним роком. Але це нарощування, на жаль, не демонструє покращень. Продовжується майнове розшарування суспільства, стан здоров'я населення залишається на низькому рівні, кількість бідного населення майже не зменшується, досі існує нерівний доступ громадян до медицини і освіти, та й якість цих послуг є дискусійною.

Отже, дослідження соціальної спрямованості бюджету має базуватися не лише на характеристиці соціальних видатків, а й на їх результативності: оцінці рівня життя населення, стану здоров'я, якості освіти, доступності до медичних послуг. Умовно можна поділити соціальну спрямованість бюджетів на 2 види показників: прямий показник соціальних видатків (обсяг, динаміка) та непрямий показник результативності цих видатків (стан освіти, здоров'я населення, життя загалом). Зіставлення вказаних показників допоможе виявити так званий «розрив» між

видатками на соціальну сферу та результатами для соціальної сфери.

Враховуючи світову фінансово-економічну кризу, яка спровокувала негативні наслідки як в Україні, так і в світі, актуальність дослідження та аналізу бюджетного забезпечення соціальної сфери зростає.

Для України наслідками кризи, що розпочалася наприкінці 2008 року, стали: скорочення чисельності робочих місць, обсягів виробництва, затримка виплати заробітної плати і, взагалі, посилення напруги у суспільстві. Ці проблеми, як наслідок, призвели до зменшення дохідної частини бюджету та, у свою чергу, до обмеження фінансування державою соціальних програм та виконання нею соціальних зобов'язань.

Отже, з огляду на ці події, вкрай необхідно є оцінка сучасного стану соціальної спрямованості бюджету України реальними показниками соціально-економічного розвитку.

Оцінюючи динаміку видатків зведеного бюджету на соціальну сферу і соціальний захист населення, наведено на рисунку 1, зазначимо тенденцію до зростання, що підтверджується зростанням відсотка частки видатків на соціальний захист і соціальну сферу у видатках зведеного бюджету від 37,9% у 1999 р. до 63,7% у 2010 р., тобто за вказаний період цей показник зріс на 25,8%. Незважаючи на підвищення розмірів видатків на соціальну сферу, слід зауважити, що в окремих випадках ці розміри не досягли навіть законодавчо задекларованих нормативів.

Як зазначалося вище, ситуація, що склалася сьогодні в Україні, є досить парадоксальною. Нібито збільшення видатків на соціальну сферу прямо пропорційно повинно призводити до покращення ситуації, але, як бачимо, нагальних змін у суспільстві не спостерігається, і перелік проблем соціальної сфери, з якими сьогодні зіткнулася Україна, не зменшується.

На наш погляд, ця ситуація є причиною слабого зв'язку між зростаючим обсягом фінансування та якістю основних соціально-економічних індикаторів. Саме низька ефективність використання соціального бюджету стримує прогрес у соціальній сфері держави.

Нами виявлено, що 2005 та 2010 роки – це роки

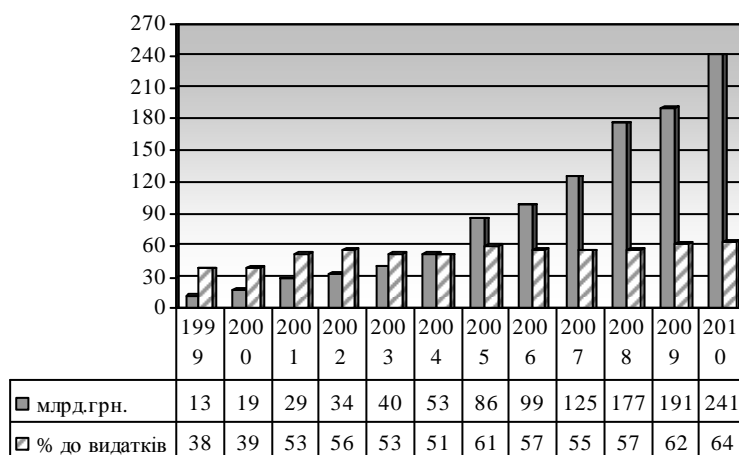


Рис. 1. Динаміка видатків зведеного бюджету на соціальну сферу і соціальний захист населення

найбільших соціальних виплат, частка яких серед усіх видатків зведеного бюджету склала 60,5 % (2005 р.) і 63,7 % (2010 р.). З аналізу даних бачимо, що підвищення соціальних виплат у 2005 році не вирішило проблеми бідності і не привело до її скорочення, а ще більше посилює майнову диференціацію у суспільстві. Тобто значні суми соціальних видатків не є показником вирішення соціальних проблем, а навпаки - можуть погіршити ситуацію і загострити ряд соціально-економічних ризиків, таких як: бюджетний дефіцит, державне невиконання соціальних зобов'язань та ін.

У процесі дослідження виявлено, що низька ефективність соціальних видатків спровокована нераціональним розподілом видатків, недосконалою системою управління ними, за якої виникає дублювання функцій, відсутністю системних реформ.

Отже, на сьогодні підвищення соціальних видатків безперечно є позитивним відображенням соціально орієнтованої політики держави, але якщо це

підвищення є необґрунтованим та не має чіткої адресної спрямованості, то такий стан залишатиметься малоефективним.

Важливим чинником підвищення соціальних стандартів є залучення інвестицій у розвиток об'єктів та матеріально-технічної бази соціальної сфери. Динаміку та структуру інвестицій у соціальну сферу в Україні наведено у таблиці 1. Слід зазначити, що за період з 2004 по 2008 рр. обсяг інвестицій мав тенденцію до збільшення по роках. Однак частка інвестицій в основний капітал соціальної сфери знаходилась в межах 3,6 % – 4,9 % від загальної суми інвестицій, що засвідчує про низький рівень вкладення коштів в об'єкти соціальної сфери.

Швидким падінням характеризуються темпи введення в дію об'єктів соціально-культурного призначення.

Аналіз показників динаміки соціально-економічного розвитку об'єктів соціальної сфери за 2007-2011 рр.

Таблиця 1. Динаміка інвестицій в основний капітал соціальної сфери України за період 2004 – 2010 рр.

Роки		2004	2005	2006	2007	2008	2009	1 кв. 2010	
Інвестиції в основний капітал, всього млн. грн.		75714	93096	125254	188486	233081	151777	24041	
Інвестиції в соціальну сферу	освіта	млн. грн.	953,1	870,2	1163,4	1651,4	2321,7	1484,3	96,4
		%	1,26	0,93	0,93	0,88	1,00	0,98	0,40
	охорона здоров'я та соціальна допомога	млн. грн.	1472,2	1296,5	1835,2	2518,1	3530,6	1931,6	145,3
		%	1,94	1,39	1,47	1,34	1,51	1,27	0,60
	сфера культури та спорту, відпочинку та розваг	млн. грн.	1254,6	1195,0	2014,0	2893,7	4054,2	3642,4	212,8
		%	1,66	1,28	1,61	1,54	1,74	2,40	0,89
Разом		млн. грн.	3679,9	3361,7	5012,6	7063,2	9906,5	7058,3	454,5
		%	4,9	3,6	4,0	3,8	4,3	4,7	1,89

Таблиця 2. Динаміка розвитку основних об'єктів соціальної сфери за період 2007-2011 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011 (січень - червень)
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, учнівських місць	11672	12381	6064	7116	3150
Кількість дитячих дошкільних закладів, місць	295	2310	599	550	471
Кількість лікарень, ліжок	497	1098	1007	1051	221
Кількість амбулаторно-поліклінічних закладів, відвідувань за зміну	2533	4876	2736	5271	2563

Зниження виробництва негативно позначилося і на стані матеріально-технічної бази соціальної інфраструктури. Якщо у 2007 році було введено в експлуатацію загальноосвітніх навчальних закладів на 11672 учнівських місць, то у 2010 р. їх чисельність склала 7116, а за 6 місяців 2011 р. – лише 3150. Ці показники не демонструють позитивну динаміку і виявляють ряд проблем, що стосуються якості освітніх послуг, урахування тенденцій ринку праці в розвитку вищої освіти, кваліфікації педагогічних працівників. На жаль, сьогодні відсутні чітко визначені показники відстеження змін за таким важливим аспектом, як освіта і запровадження міжнародних норм і стандартів.

Однак позитивною динамікою може позначитися ситуація у галузі охорони здоров'я, адже спостерігаємо значний приріст показників збільшення кількості ліжок від 497 у 2007 р. до 1051 у 2010 р. І майже на половину спостерігається збільшення по кількості амбулаторно-поліклінічних закладів, у яких від 2533 відвідувань за зміну у 2007 до 5271 у 2010 р. Проте якісні показники демонструють критичну ситуацію країни: зростає рівень захворюваності, інвалідизації, репродуктивне здоров'я населення погіршується, збільшується смертність. На одного хворого держава витрачає 1,5 тис. грн. при тому, що реальна вартість лікування є значно вищою і більшості хворих не вистачає навіть власних коштів на лікування, вони змушені шукати допомоги у меценатів. Державні видатки спрямовуються не на фінансування медичних послуг, а на утримання медичних закладів.

Таким чином, оцінка динаміки розвитку соціальних об'єктів України вказує на посилення соціальної спрямованості бюджетної політики впродовж 2007-2008 рр. та погіршення ситуації у 2009-2010 рр. Вже у 2009 р. введення в дію загальноосвітніх закладів (кількість учнівських місць) порівняно з 2008 р. скоротилось на 51%, дошкільних закладів (кількість місць) – на 86%, лікарень (кількість ліжок) – на 8%, амбулаторно-поліклінічних закладів (кількість відвідувань за зміну) – на 44%. Порівняно із докризовим періодом відбулись суттєві зрушення і у структурі капітальних вкладень. Зокрема, зменшується частка витрат на придбання обладнання. Як наслідок, вкрай незадовільної оцінки заслугове нинішній стан основних фондів соціальної сфери, а обмеженість сучасної техніки та новітніх технологій знижують доступність багатьох видів соціальних послуг для населення.

Результати підтверджують недостатню ефективність соціального бюджету. І незважаючи на те, що розмір соціальних видатків впродовж останніх років збільшується, передумови щодо зміцнення соціальної складової держави не виникають. Дослідження,

проведене серед 24 європейських країн, засвідчило, що за рівнем сімейних доходів Україна посідає передостаннє місце, а за довірою до влади й фінансових інститутів – останнє. Баланс співвідношення доходів багатих і бідних становить 30:1 (для порівняння: в європейських країнах – 6:1, в Китаї – 7:1). Такий істотний розрив стимулює зневіру та розчарованість суспільства [3, с. 376].

Політика державного фінансового забезпечення соціальної сфери повинна бути спрямована на досягнення соціальної безпеки і має відповідати таким вимогам: мобілізації фінансових ресурсів бюджету держави на задоволення життєво важливих соціальних потреб; визначення необхідно допустимого рівня забезпеченості державного фінансування соціальної сфери для нейтралізації виникнення загроз соціальним інтересам; система фінансового забезпечення соціальної сфери повинна бути задіяна не лише на утримання самої соціальної сфери, а як інвестиції в людський капітал, що сприятимуть підвищенню соціальної орієнтації країни.

Тобто для вирішення проблеми фінансування та підвищення якісних показників соціальної сфери, необхідним є системний підхід з боку держави: налагодження податкової бази, обґрунтоване збільшення видатків, реформування галузі, збільшення обсягів фінансування інвестиційних проектів для розвитку соціальної сфери.

Список літератури

- Ефимова, С. Б. Оптимизация расходной бюджетной политики государства в социальной сфере [Текст] / С. Б. Ефимова // Финансы и кредит. – 2007. – №1. – С. 49-57.
- Звіт про виконання державного бюджету України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/>
- Крамченко, Р. А., Львівська К. А. Бюджетне фінансове забезпечення соціальної сфери України [Текст] / Р. А. Крамченко, К. А. Львівська // 36. науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – С. 372-377.
- Лопушняк, Г. С. Бюджетне фінансування соціальних видатків в умовах трансформації економіки [Текст] / Г. С. Лопушняк // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 38-46, с. 39.
- Отчет о конкурентоспособности Украины. 2010 [Электронный ресурс] / Фонд "Эффективное управление". – Режим доступа: http://www.feg.org.ua/docs/Final_Full_Rus_2010.pdf.
- Професійна спілка працівників охорони здоров'я України : Інформація про соціально-економічну ситуацію в галузі охорони здоров'я у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://medprof.org.ua/socialno-ekonomichnii-zakhist/informacija-pro-socialno-ekonomichnu-informaciju-v-galuzi-okhoroni-zdorovja/>.
- Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та

перспективи [Текст] : монографія / [С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін.] ; за заг. ред. Б. М. Данилишина. – [2-ге вид. доповн. і пере-робл.]. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с.

8. *Статистична інформація Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*

РЕЗЮМЕ

Дехтярь Надежда, Пискун Катерина

Оценка нынешнего состояния социальной направленности сводного бюджета Украины

Осуществлен анализ нынешнего состояния социальной направленности бюджета Украины по динамике расходов сводного бюджета на социальную сферу и социальную защищенность населения, по динамике развития основных объектов социальной сферы Украины и по инвестициям в основной капитал социальной сферы. Предложены основные направления по улучшению финансирования социальной сферы.

RESUME

Dekhtyar Nadia, Piskun Kateryna

The assessment of the current state of the social budget of Ukraine

The contemporary state of the social budget of Ukraine in accordance with the dynamics of the consolidated budget expenditures for the social services and social protection of population is analysed. The main ways of improving of the financing of the social sphere are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ В АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДАХ

У статті розглянуто облік операцій з товарними запасами в аптечних закладах, а також порядок нарахування та обліку сум податку на додану вартість (ПДВ) при реалізації фармацевтичних товарів із врахуванням нових вимог нормативного забезпечення щодо звільнення лікарських засобів та виробів медичного призначення від податку на додану вартість.

Ключові слова: товарні запаси, оцінка запасів, облік лікарських засобів, податок на додану вартість, витрати, аптечний заклад.

Бухгалтерський облік в аптечних закладах, що належать до торговельних фармацевтичних підприємств і є суб'єктами фармацевтичного ринку України, повинен забезпечити своєчасне та правильне відображення надходження та реалізації лікарських засобів, витрат обігу, а також правильне нарахування обов'язкових податкових зборів і платежів. Особливої актуальності ці питання набули із введенням у дію Податкового кодексу України (ПКУ) та наближенням нормативних вимог щодо оцінки запасів у податковому та бухгалтерському обліку.

Основні проблемні питання виникають під час нарахування та обліку ПДВ при реалізації товарних запасів аптечними закладами, особливо із врахуванням того, що Перелік медичних виробів, операції з поставки яких звільнені від обкладення ПДВ, зазнав суттєвої корекції у червні, а потім у серпні 2011 року [9].

Здійснивши аналіз фахових публікацій, що стосуються цієї проблеми, ми зауважили, що теоретичні аспекти обліку товарних запасів та обліку ПДВ широко представлені у працях вітчизняних вчених, таких, як: Бутинець Ф. Ф., Грабова Н. Н., Грачова Р. Є., Голов С. Ф., Кобилянська О. І., Костюченко В. М., Матвєєва В. А., Нашкерська Г. В., Пархоменко В. М., Ткаченко Н. М., Швець В. Г. та інші. Однак, із введенням у дію Податкового кодексу України [1] було внесено низку принципових змін щодо оцінки товарних запасів та визнання витрат при вибутті таких запасів, у зв'язку із чим значна частина попередніх досліджень та напрацювань втратили свою актуальність.

Аптечні заклади ведуть облік господарських операцій із врахуванням вимог Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [4] та Плану рахунків. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, для обліку лікарських засобів та виробів медичного призначення, що є товарами для аптечного закладу, використовується рахунок 28 «Товари» [6].

Аптекама, аптечними складами і базами для обліку товару, зокрема лікарських засобів і виробів медичного призначення, відкриваються такі субрахунки: 281 «Товари на складі»; 282 «Товари в торгівлі»; 283 «Товари на комісію»; 284 «Тара під товарами»; 285 «Торгова націнка»; 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» та ін. [8, с. 77].

На рахунку 285 «Торгова націнка» відображається різниця між купівельною і продажною вартістю товарних запасів аптечного закладу. Облік лікарських засобів та виробів медичного призначення, які надходять в аптечні заклади, здійснюється відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси» [4, с. 111], у якому зазначено, що «матеріальні цінності, що придбані (отримані) і утримуються на підприємстві з метою подальшого продажу, є товарами і для цілей бухгалтерського обліку класифікуються як запаси». Придбані (отримані) запаси лікарських засобів зараховуються на баланс за первісною вартістю. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» первісною вартістю медикаментів, придбаних за плату, є їхня собівартість, що складається з таких фактичних витрат: сум, сплачених згідно з угодою постачальникові (продавцеві); сум ввізного мита; сум непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються; транспортно-заготівельних витрат, включно із витратами по страхуванню ризиків транспортування запасів; інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні до використання в запланованих цілях. До таких витрат належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати на підвищення якісно-технічної характеристики запасів.

Не включаються у первісну вартість запасів, а відносяться до витрат того періоду, в якому вони були здійснені: понаднормові втрати і нестачі запасів; проценти за використання позик; витрати на збут; інші загальногосподарські витрати, безпосередньо пов'язані із придбанням і доставкою запасів [4, с. 111].

Згідно з пп. 197.1.27 ПКУ звільняються від оподаткування операції з «постачання лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів (у тому числі аптечними закладами), а також виробів медичного призначення за переліком, затвердженим КМУ» [1].

На нашу думку, терміни «продаж» і «поставка» не є рівнозначними, адже громадяни як кінцеві споживачі не отримують поставок від аптечних закладів, а тому текст закону виглядає не зовсім логічним та вимагає роз'яснень. Разом із тим, згідно з основними принципами бухгалтерського обліку, «операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише

виходячи з юридичної форми» [2].

Конкретизований «Перелік виробів медичного призначення, операції з постачання яких звільняються від оподаткування податком на додану вартість» затверджено Постановою КМУ від 08.08.2011 р. № 867 [9]. Операції з продажу товарів, що не належать до лікарських засобів та виробів медичного призначення, не внесених до такого Переліку [9], підлягають обкладанню ПДВ у загальному порядку за ставкою 20%. Позитивним вважаємо те, що Постановою КМУ від 08.08.2011 р. № 867 суттєво доповнено перелік виробів медичного призначення, продаж яких звільнено від оподаткування ПДВ. Звільнення від оподаткування лікарських засобів і виробів медичного призначення, включених до Переліку, згідно з п.197.1.27 ПКУ стосується також імпорту лікарських засобів і виробів медичного призначення.

Підпунктом 198.4 ПКУ встановлено: «якщо платник податку придбає (виготовляє) товари/послуги та необоротні активи, які призначаються для їх використання в операціях, що не є об'єктом оподаткування або звільнених від оподаткування, то суми податку, сплачені (нараховані) у зв'язку з таким придбанням (виготовленням), не відносяться до податкового кредиту зазначеного платника».

Проте, багато аптек, крім лікарських засобів і виробів медичного призначення, реалізують супутні товари, які не входять до затвердженого КМУ переліку товарів, звільнених від оподаткування ПДВ.

Наказом МОЗ України від 26.11.2004 р. № 577 затверджено Перелік товарів, які мають право купувати і продавати аптечні установи і їх структурні підрозділи. Сюди входять дезінфікуючі засоби, предмети особистої гігієни, лікувальне, дитяче і дієтичне харчування, лікувальні косметичні засоби, мінеральна вода та ін.

У цьому випадку до суми податкового кредиту включається та частина сплаченого (нарахованого) при придбанні товарів (робіт, послуг) податку на додану вартість, яка відповідає частині використання таких товарів в оподатковуваних операціях звітного періоду (пп. 199.1 ПКУ) [1].

Реалізація аптечними установами одночасно товарів, звільнених і не звільнених від оподаткування ПДВ, впливає і на порядок визначення витрат платника податку. Відповідно до пп. 139.1.6 ПКУ у випадку, «якщо

платник податку на прибуток, зареєстрований як платник ПДВ, одночасно проводить операції з продажу товарів, що оподатковуються ПДВ та звільнені від оподаткування ПДВ або не є об'єктом оподаткування таким податком, то ПДВ, сплачений у складі витрат на придбання товарів, робіт, послуг, які входять до складу витрат, та основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації, включається відповідно до витрат або вартість відповідного об'єкта основних засобів чи нематеріального активу збільшується на суму ПДВ, що не включена до податкового кредиту» [1].

Зважаючи на вимоги пп. 139.1.6 ПКУ, суми ПДВ, сплачені транспортній організації за доставку лікарських засобів, звільнених від ПДВ, відносяться до складу витрат і в податковий кредит не включаються. Отже, при відображенні ПДВ у бухгалтерському обліку слід керуватись наступним: якщо транспортно-заготівельні витрати, що є об'єктом оподаткування ПДВ, здійснені при придбанні ліків, звільнених від ПДВ, то відповідно до п. 9 П(С)БО 9 «Запаси» такі витрати разом із ПДВ включаються до первісної вартості товару.

Кореспонденцію рахунків для відображення в обліку операцій з товарними запасами в аптечних закладах згідно з Планом рахунків і відповідно до вимог П(С)БО показано у таблиці 1.

Підприємство, зареєстроване як платник ПДВ, може одночасно здійснювати операції з продажу товарів, що обкладаються ПДВ, і операції, що звільнені від оподаткування. У цьому випадку, згідно з пп. 139.1.6 ПКУ, ПДВ сплачений у складі витрат на придбання товарів (послуг), вартість яких належить до складу витрат, також включається до витрат у сумі, не внесеної до складу податкового кредиту такого платника податків.

Аптечний заклад у формі приватної аптеки, окрім основної діяльності, що має пільги з ПДВ, може пропонувати послуги, надаючи в оренду власні приміщення. При цьому виникає податкове зобов'язання по ПДВ, а разом з ним – право на податковий кредит по ПДВ у частині, що відповідає частці таких послуг в оподатковуваних операціях звітного періоду. Тому для визначення суми ПДВ, що фактично підлягає сплаті за підсумками роботи за звітний період (місяць), необхідно провести низку розрахунків, послідовність яких показано у таблиці 2.

Таблиця 1. Відображення в обліку типових операцій з товарними запасами в аптечному закладі

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		
		Дебет	Кредит	Сума, грн.
1	Придбано лікарські засоби	282	631	18000,00
2	Відображено торгіву націнку	282	285	7500,00
3	Придбано косметичні засоби	282	631	3000,00
4	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	631	600,00
5	Відображено торгіву націнку	282	285	3300,00
6	Перераховано кошти постачальникові за лікарські і косметичні засоби	631	311	21600,00
7	Надійшла в касу виручка за реалізовані лікарські засоби	301	702	25500,00
8	Надійшла в касу виручка за реалізовані косметичні засоби	301	702	7560,00
9	Відображено суму податкових зобов'язань з ПДВ	702	641	1260,00
10	Нараховано витрати, пов'язані з об'єктом, що переданий в оренду	92	685	2000,00
11	Відображено податковий кредит з ПДВ	644	685	400,00
12	Отримано податкову накладну	641	644	400,00
13	Нараховано орендну плату до отримання від орендаря	377	703	3600,00
14	Відображено суму податкових зобов'язань з ПДВ	703	641	600,00
15	Отримано орендну плату від орендаря	311	377	3600,00

Таблиця 2. Розрахунок суми ПДВ, що фактично підлягає сплаті у бюджет за підсумками роботи за звітний період

№	Зміст операцій та розрахунків	Обчислення і сума
1	Обсяг реалізованих лікарських засобів за місяць, звільнених від ПДВ	25 500,00 грн.
2	Обсяг реалізованих косметичних засобів за місяць, у тому числі ПДВ	$(6000,00 + 1260,00) = 7560,00$ грн.
2	Обсяг реалізованих орендних послуг за місяць, у тому числі ПДВ	$(3000,00 + 600,00) = 3600,00$ грн.
3	Сума податкового кредиту з ПДВ згідно з реєстром отриманих податкових накладних по ПДВ за звітний період	$600,00 + 400,00 = 1000,00$ грн.
4	Частка операцій, оподатковуваних ПДВ, у загальній сумі реалізації за місяць	$9000,00 / (25500,00 + 9000,00) \times 100 = 26,09\%$
5	Сума податкового кредиту по ПДВ, що відповідає частині оподатковуваних операцій	$1000,00 \times 26,09\% = 260,90$ грн.
6	Сума ПДВ, яка включається до складу витрат звітного періоду	$1000,00 - 260,90 = 739,10$ грн.
7	Сума ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету за звітний період	$1860,00 - 260,90 = 1599,10$ грн.

Інші податки і збори при реалізації лікарських засобів сплачуються у загальному порядку, зокрема доходи і витрати визнаються згідно з розділом III ПКУ, а ставка податку на прибуток становить 23%. Що стосується сплати податків суб'єктами підприємницької діяльності, які перейшли на спрощену систему оподаткування, то їх порядок визначається перш за все Указом № 727. Відповідно до нього, суб'єкт малого підприємництва – юридична особа - може самостійно обрати одну зі ставок єдиного податку: 6 чи 10 відсотків від виручки за звітний період.

Аптечні заклади можуть отримувати лікарські засоби від постачальників не тільки використовуючи розрахунки коштами, але і шляхом здійснення товарообмінних операцій. У цьому випадку операції, пов'язані з придбанням лікарських засобів, мають певні особливості. Відповідно до Указу Президента «Про деякі зміни в оподаткуванні» від 07.08.1998 р. № 857/98, зі змінами і доповненнями, операції, звільнені від оподаткування ПДВ, обкладаються податком по ставці 20 %, якщо вони належать до бартерних [5, с. 495-503].

Якщо надалі реалізація таких медикаментів буде здійснена за грошові кошти, то згідно з ПКУ сума «вхідного» ПДВ до складу податкового кредиту не включається і повинна бути віднесена до складу витрат, тому що операції з продажу лікарських засобів не є об'єктом оподаткування ПДВ. А у випадку, якщо такі медикаменти будуть відвантажені за бартерним договором, то «вхідний» ПДВ підлягає віднесенню до складу податкового кредиту.

Однак, існують винятки із загального правила, які стосуються операцій із проведенням взаємозаліків для погашення заборгованості установ охорони здоров'я, які здійснюються за рахунок бюджету, за отримані лікарські засоби і вироби медичного призначення шляхом погашення постачальниками заборгованості по сплаті податків і зборів у бюджеті і державні цільові фонди, а також при видачі зазначених лікарських засобів і виробів медичного призначення в рахунок пенсій. Такі операції не розцінюються як бартерні і тому не оподатковуються ПДВ.

Для потреб оподаткування при здійсненні продажу товарів з оплатою за рахунок бюджетних коштів датою збільшення доходу згідно з пп. 137 ПКУ вважається дата надходження таких коштів на банківський рахунок платника податків чи дата одержання відповідної компенсації в будь-якому іншому вигляді, включно із зменшенням заборгованості такого платника податків по його зобов'язанням перед бюджетом.

У загальному порядку дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права

власності на такий товар. Таким чином, приходимо до висновку, що з 1 січня 2011 року відбулося максимальне наближення правил визнання доходів і витрат у бухгалтерському і податковому обліку, зокрема в аптечних закладах фінансовий результат від реалізації визначається шляхом зіставлення доходів і витрат звітного періоду.

Відповідно до вимог П(С)БО в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності доходи відображаються в момент відвантаження товарів. При цьому сума попередньої оплати, отриманої від покупців доходом не визнається. Однак на підприємстві роздрібною торгівлі момент відпуску товарів покупцю і момент оплати вартості збігаються, тому дохід визнається безпосередньо в момент реалізації товару [3]. Для аптек, що належать до підприємств роздрібною торгівлі, величина доходу визначається сумою витрат, отриманого від продажу фармацевтичних товарів. Що стосується витрат, то вони визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, з одержанням якого вони пов'язані. В аптечній роздрібній торгівлі сума витрат визначається за сівбартерністю реалізованих товарів. Для визначення останньої реалізованих лікарських засобів і виробів медичного призначення аптечні заклади використовують метод оцінки за цінами продажу, що базується на застосуванні середнього відсотка [7].

Відображення в обліку бухгалтерських операцій, пов'язаних з реалізацією лікарських засобів, переважно здійснюється із використання спеціалізованого бухгалтерського програмного забезпечення. При цьому робочі місця провізорів при роздрібній реалізації аптечного товару обладнані персональними комп'ютерами (ПК) та реєстраторами розрахункових операцій (РРО), а робочі місця менеджерів із продажу при оптовій реалізації товару аптечного закладу обладнані ПК, що дозволяє оперативнo формувати, передавати та оформляти первинну документацію щодо купівлі-продажу товару, а також фіксувати здійснені операції для потреб обробки бухгалтерськими програмами та для ведення складського обліку.

Таким чином, приходимо до висновку, що облік товарних запасів в аптечних закладах тісно пов'язаний із необхідністю вести додаткові розрахунки сум ПДВ, які будуть включені до податкового кредиту звітного періоду та сум ПДВ, які повинні бути віднесені на збільшення витрат звітного періоду. Така необхідність пояснюється тим, що аптечні заклади здійснюють реалізацію товарних запасів, певна частина яких звільняється від оподаткування ПДВ при продажу, а інша, навпаки, оподатковується ПДВ. Загалом,

оподаткування та ведення обліку операцій із лікарськими засобами, виробами медичного призначення та іншими товарними запасами, що належать до аптечного товару, є важливими для забезпечення господарської діяльності аптечного закладу та, водночас, належать до об'єктів державного регулювання.

Список літератури

1. Податковий кодекс України: чинне законодавство із змінами і допов. на 16.02.2011 року: (Відповідає офіц. текстові) – К.: Алерта; ЦУЛ, 2011. – 480 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
3. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посібник. / За ред. Р. Л. Хом'яка. 5-те вид., доп. і перероб. – Львів: «Інтелект-Захід», 2006. – 1088 с.
4. Бухгалтерський облік. Хрестоматія: Збірник систематизованого законодавства. Випуск 1. – Київ: «Бліц-Інформ», 2007. – 226 с.
5. Грачова Р. Енциклопедія бухгалтерського обліку / Римма Грачова // Бібліотека «Дебету-Кредиту», Галицькі контракти. – 2004. – 831 с.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 р. № 291.
7. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом МФУ від 10.01.07р. № 2.
8. Матвеева В. А. Аптечные учреждения: особенности организации и учета / В. А. Матвеева. – Х.: Фактор, 2000. – 260 с.
9. Питання звільнення виробів медичного призначення від оподаткування податком на додану вартість : постанова КМУ від 08.08.2011 р. № 867.
10. Правові, методичні та фармацевтичні аспекти створення, реалізації і застосування лікарських засобів / Ред. Т. Г. Калинюк, Б. Л. Тарновський – Львів: Ліга-Прес, 2002. – 214 с.

РЕЗЮМЕ

Дутчак Ирина

Особенности налогообложения и учета операций с товарными запасами в аптечных учреждениях

В статье рассмотрен учет операций с товарными запасами в аптечных учреждениях, а также порядок начисления и учета сумм налога на добавленную стоимость (НДС) при реализации фармацевтических товаров с учетом новых требований нормативного обеспечения по освобождению лекарственных средств и изделий медицинского назначения от НДС.

RESUME

Dutchak Iryna

Peculiarities of taxation and accounting operations with inventory in pharmacies

The article examines accounting operations of inventory in pharmacies, and also for charging and accounting of the amounts of value added tax (VAT) in the implementation of pharmaceutical products while taking into account new requirements of regulatory support for exemption of medicines and medical products from value added tax.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ БРЕНДА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті досліджено та розроблено підхід до формування бренда туристичних послуг.

Ключові слова: бренд, туризм, туристична послуга, формування, модель, внутрішній брендинг, зовнішній брендинг, брендинг взаємовідносин.

Аналіз ринку туризму свідчить про підвищення важливості цієї галузі для національної економіки, особливо в період світового економічного спаду. Проте, одночасно зі зростанням значущості галузі у ВВП країни, підвищується рівень конкуренції всередині неї і, як результат цих тенденцій, — розуміння серед керівництва туристичних підприємств необхідності формування бренда.

Перший у світі патентований бренд був наданий у 1421 р. міським головою Флоренції Філіппо Брунеллескі на створення першого корабельного поворотного крана. Проте бренд як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства, збільшення обсягів продажу та зниження цінової реактивності почали активно застосовувати лише з початку минулого століття. Однак, незважаючи на те, що сьогодні бренд є визнаним методом завоювання провідної позиції на ринку, у науковій літературі поки що мало уваги присвячено формуванню останнього для туристичних послуг. Зі зростанням світової значущості цієї сфери послуг питання набуває особливої актуальності.

Аналізом та дослідженням туристичної діяльності, її економічних і маркетингових засад займалися такі відомі вітчизняні і зарубіжні учені, як: О. М. Азарян, Г. М. Алейнікова, М. А. Ананьєв, І. Т. Балабанов, Н. С. Барчукова, В. В. Богалдін-Малих, Р. А. Велемєєв, А. М. Виноградська, С. П. Гаврилюк, А. Б. Гайдук, В. Г. Герасименко, А. П. Дурович, В. К. Євдокименко, О. С. Запесоцький, Д. К. Ісаєв, М. І. Кабушкін, В. О. Квартальнов, О. Д. Король, М. П. Крачило, О. Любіцева, С. В. Максименко, В. І. Мацола, І. І. Ополченев, О. П. Пузакова, В. П. Руденко, С. В. Скибінський, Т. І. Ткаченко, І. Ю. Фомічева, С. К. Харічков, В. А. Честнікова, Ю. М. Чеботарь, Т. В. Чернова, А. Д. Чудновський, І. М. Школа, В. В. Шмагіна, Л. М. Шульгіна.

Питання вивчення теоретичних і практичних засад брендингу стали предметом фахового зацікавлення для таких науковців, як: Д. Аакер, Дж. Армани, А. В. Вовчак, Ж. -Н. Капферер, Ф. Котлер, Т. І. Лук'янець, О. П. Луцій, О. В. Мороз, В. Перція, Г. Г. Почепцов, П. Темпорал, А. Уїллер, Дж. К. Холлоуей, Л. Чернатоні. Цими вченими було обґрунтовано процеси формування, управління, оцінки брендів як в загальному, так і з урахуванням специфіки економіки пострадянських країн. Проте недостатньо робіт присвячено виробленню підходу до формування бренда послуг, зокрема туристичних

Метою статті є дослідження та розробка підходу до формування бренда у сфері туристичних послуг.

Цей процес для туристичних підприємств вимагає

досконалого вивчення особливостей послуги. Насамперед наголосимо на особливостях, притаманних усім видам послуг, а саме: невідчутності, мінливості якості, нерозривності виробництва і споживання, нездатності до зберігання [2; 4; 5; 7-9]. Через акцент послуг на нематеріальній складовій, неможливості їх відчутти, стандартизувати якість, створити послугу наперед і зберігати її маркетингова теорія додає до стандартних 4Р ще три Р: персонал (personnel), середовище (place), процес (process).

Перед початком створення моделі бренда туристичних послуг слід також згадати класичний маркетинг послуг, який спирається на зовнішній маркетинг, внутрішній маркетинг і маркетинг взаємовідносин. Ці види маркетингу деякою мірою перегукуються з теорією 7Р, де до зовнішнього маркетингу можна віднести послугу, вартість, дистрибуцію та просування, до внутрішнього маркетингу — персонал і середовище, а до маркетингу взаємовідносин — процес. Ці додаткові складові дозволяють повною мірою виявити нематеріальний характер послуги і нівелювати її слабкі сторони.

Послуги, що надаються туристичними підприємствами, мають такі особливості:

- комплексність, оскільки туристична послуга становить сукупність декількох послуг, які взаємодоповнюються та взаємозамінюються (розміщення, харчування, транспортні, розважальні, екскурсійні послуги тощо);
- мобільність, що передбачає переміщення споживача до місця надання послуги;
- сезонність або ритмічність, коли пропозиція відносно стабільна, а попит коливається;
- залежність від третіх сторін, оскільки саме третя сторона безпосередньо надає ці послуги;
- значним часовим інтервалом від придбання до споживання туристичної послуги [1; 3; 6; 10].

Вищенаведені особливості туристичної послуги відображено через маркетинг послуг і теорію 7Р (табл. 1).

Основними цілями формування будь-якого бренда є його матеріальний прояв через створення додаткової вартості компанії, надлишкової націнки на товари (послуги), підвищення обсягів продажу. Проте попереднє дослідження виявило, що вартість бренду напряму залежить від його капіталу — нематеріальної оцінки споживачами. На підставі дослідження автором було виокремлено ключові елементи створення сильного капіталу бренду послуг:

- обізнаність — знання про існування бренду є тим

Таблиця 1. Особливості комплексу маркетингу послуг для туристичної галузі

Складові комплексу маркетингу сервісної організації	Складові комплексу маркетингу 7Р	Особливості комплексу 7Р для туристичної галузі
Зовнішній маркетинг	Послуга	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Невідчутність</i> 1. Висока залежність обсягів продажу туристичних послуг від репутації туристичної компанії. 2. Залежність туристичної компанії від якості роботи сторонніх організації протягом усього ланцюга надання туристичної послуги. 3. Велике значення чуток та суб'єктивної думки. – <i>Мінливість якості</i> 1. Якість можна оцінити тільки в момент споживання туристичної послуги. 2. Споживання туристичної послуги та оцінка якості відбуваються віддалено від туристичної компанії. – <i>Нерозривність виробництва і споживання</i> Неможливість зупинити процес обслуговування з моменту початку надання туристичної послуги. – <i>Нездатність до зберігання</i> Сезонність надання послуг
	Вартість	<ul style="list-style-type: none"> – Еластичність попиту на туристичні послуги відносно рівня доходів. – Сезонні коливання вартості туристичних послуг
	Дистрибуція	<ul style="list-style-type: none"> – Роздільність споживача та виробника туристичної послуги. – Зосередженість туристичних компаній у великих містах країни. – Споживач прямує до туристичної компанії, а не навпаки
	Просування	<ul style="list-style-type: none"> – Значні витрати на рекламу для формування обізнаності й довіри до конкретної туристичної компанії. – Залежність обсягів витрат на рекламу від конкуренції на ринку. – Просування значною мірою за допомогою налагодження стосунків із постійними споживачами
Внутрішній маркетинг	Персонал	<ul style="list-style-type: none"> – Є конкурентною перевагою. – Є одним із каналів просування послуги. – Утілює й транслює концептуальні ідеї сервісу туристичної компанії
	Середовище	<ul style="list-style-type: none"> – Вторинна ознака якості обслуговування туристичної компанії. – Підкреслює і транслює основні місії туристичної компанії
Маркетинг взаємовідносин	Процес	<ul style="list-style-type: none"> – Формує первинну довіру споживача. – Якість обслуговування побічно впливає на формування в споживача оцінки майбутньої якості туристичної послуги

фактором, що відрізняє брендове туристичне підприємство від аналогічного небрендового і стає підґрунтям для формування необхідних асоціацій і вражень у споживача від ідейних та фізичних його елементів, а в подальшому створює зв'язок між ним і спожитою туристичною послугою;

- асоціації, пов'язані з брендом, — сукупність сприйняття та базис для формування впевненості щодо якості й довіри споживача до бренда;
- упевненість у якості й цінності — фактор, що виявляється тільки після фактичного тестування товару чи послуги, але первинні враження формуються за рахунок асоціацій, пов'язаних із брендом. Упевненість у якості є вирішальним чинником впливу на формування капіталу бренда та прибуток підприємства;
- лояльність споживачів до конкретного бренда є основою його цінності та гарантом прибутковості товару (послуги).

Запропонована модель формування бренда послуг наведена на рис. 1.

Модель розглядає бренд туристичних послуг як сукупність ідейних і фізичних елементів та юридичної підтримки і втілення їх через зовнішній, внутрішній та брендінг взаємовідносин. Метою моделі є відобразити взаємозв'язок елементів та їх синергетичний вплив на створення максимально сильного капіталу бренда через упровадження та/або посилення таких складових елементів капіталу бренда, як обізнаність, асоціації, упевненість у якості та лояльність.

Бренд туристичних послуг складається з кола ідейних і фізичних елементів, які мають бути юридично захищені. До ідейних елементів бренда належать:

- суть бренда — його основна ідея;
- позиціонування бренда — визначення позиції конкретного бренда серед брендів аналогічних товарів чи послуг;
- індивідуальність бренда — метафоричне відображення його суті у вигляді людських якостей або навіть у конкретному образі людини;
- емоційні цінності — емоційне забарвлення від використання послуги.

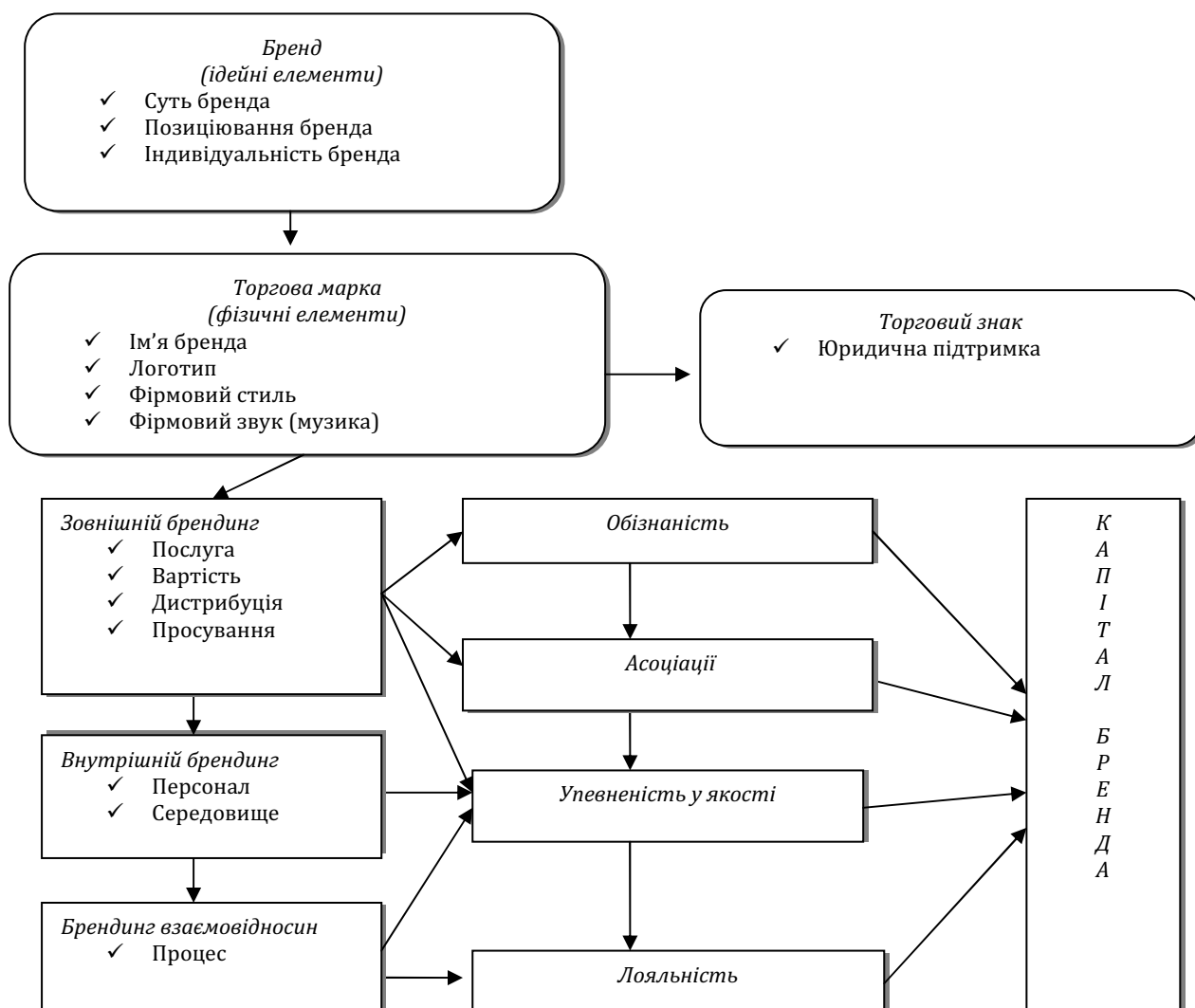


Рис. 1. Модель формування бренда послуг

Серед фізичних елементів бренда туристичних послуг необхідно вказати такі характеристики:

- визначення бренда (його ім'я);
- логотип — унікальне графічне зображення;
- фірмовий стиль — єдиний шрифт і колір;
- фірмовий звук (музика), яка супроводжує рекламу бренда на ТВ та радіо.

Підґрунтям до розуміння, яким повинно бути сутнісне ядро бренда, є досконалий аналіз зовнішнього середовища, конкурентів, споживачів, внутрішніх ресурсів і потреб. Залежно від обраного асортименту туристичних послуг, цінової політики, каналів розподілу, портрета споживача та визначеної основної ідеї формується позиціонування туристичного бренда. Оскільки останнє визначає його місце у свідомості споживачів відносно його конкурентів, то воно можливе щодо особливості туристичних послуг, цінової стратегії чи специфічної вигоди при споживанні туристичної послуги або щодо самих споживачів послуг.

Експерти вважають, що для вдалого позиціонування необхідно сконцентруватися на одній характерній для бренда відмінності. Проте останнє має декілька важливих наслідків, які необхідно пам'ятати. По-перше, сконцентрованість на одній відмінності означає зниження уваги до інших, теж, можливо, унікальних рис, притаманних брендіві. По-друге, чітке позиціонування впливає на сприйняття конкурентів, наприклад, якщо туристичний бренд позиціюється як той, що пропонує

найнижчі ціни на туристичні послуги на ринку, то, відповідно, у споживачів, з одного боку, можливе сприйняття конкурентів, як тих, хто пропонує непомірно високі ціни, а з іншого — може насторожити заможних клієнтів щодо бренда з низькими цінами.

Таким чином, обираючи атрибут позиціонування, необхідно звертати значну увагу на цілі і стратегії компанії взагалі та на обраний портрет споживача, позиції конкурентів на ринку. Відповідно до визначеного сутнісного ядра та позиціонування визначаються й описуються індивідуальність та емоційні цінності бренда.

Наступним важливим кроком при його формуванні є визначення та впровадження його фізичних ознак — елементів торгової марки: імені, логотипу, фірмового стилю та фірмової музики. Сьогодні існує багато креативних підприємств, які професійно спеціалізуються на створенні фізичних ознак бренда, коли фізичні атрибути будуть максимально відповідати його ідейному апарату та обраному портрету споживача туристичних послуг.

На нашу думку, після визначення ідейних і фізичних елементів бренда його необхідно юридично захистити оформленням офіційного торгового знака. Ми вважаємо, що цей крок необхідно зробити якомога раніше, оскільки сам процес формування капіталу бренда є досить затратним і власник бренду повинен мати юридичні гарантії власності на бренд.

Наступним кроком після подачі документів на юридичне оформлення бренду є формування зовнішнього брендингу. В його основі лежить утілення ідейних елементів бренду через обраний асортимент туристичних послуг, цінову політику, засіб дистрибуції та методів просування. Опосередкованість ідейних елементів бренду можлива через усі чотири фактори або через один чи декілька. Наприклад, зовнішній брендинг може бути акцентований на широкій асортиментній пропозиції туристичних послуг, мінімальних цінах або унікальному каналі просування. Основними цілями зовнішнього брендингу є формування обізнаності, необхідних асоціацій і впевненості в якості туристичних послуг.

Цілі внутрішнього брендингу — донести ідейні та фізичні елементи бренду до персоналу туристичної компанії, сформувати внутрішню підтримку цінностей бренду, через розуміння та прийняття забезпечити лояльність персоналу до бренду. Завдяки правильно побудованому внутрішньому брендингу персонал компанії стає живим носієм ідей туристичного бренду.

Також завданням внутрішнього брендингу є втілення цінностей бренду в зовнішньому оформленні інтер'єру туристичної компанії. Це може бути як використання основного колірного рішення, прийнятого для бренду в інтер'єрі приміщення, так і єдиний меблевий стиль у всіх відділеннях туристичної компанії, а також використання логотипу й девізу на паперових носіях, каталогах і буклетах. Багато західних туристичних компаній використовують графічну наліпку рекламу у вигляді картич, лайтбоксів, плакатів з описом цілей, місії та принципів компанії всередині офісних приміщень.

Брендинг взаємовідносин описує та структурує процедури спілкування між персоналом і клієнтом для якнайповнішого відображення ідей і принципів бренду й ефективного задоволення туристичних потреб клієнтів. Саме завдяки брендингу взаємовідносин клієнти отримують перше непряме підтвердження якості послуг, що надаються, і надійності туристичного підприємства, його репутації, що є вкрай важливим для підприємств сфери послуг, зокрема туризму.

Ми вважаємо, що процес формування бренду для туристичних підприємств необхідно будувати саме в наведеній вище послідовності, оскільки перехід формування від ідейних до фізичних ознак з урахуванням специфіки туристичних послуг, а потім опосередкування їх через зовнішній, внутрішній і брендинг взаємовідносин дозволяє найбільш ефективно створювати та посилювати всі ключові елементи капіталу туристичного бренду.

Таким чином, зовнішній брендинг дає змогу формувати обізнаність про бренд і необхідні асоціації та деякою мірою закласти основи для формування впевненості в якості туристичних послуг, що надаються. Надалі внутрішній та брендинг взаємовідносин посилюють упевненість у якості через переконання персоналу в цінностях бренду та вміння донести такі цінності клієнтам туристичної організації. Підсумком процесу формування туристичного бренду є лояльність споживачів до туристичного підприємства та його бренду, що відбувається паралельно через брендинг взаємовідносин та посилення впливу трьох попередніх елементів капіталу бренду.

Формування бренду туристичних послуг є дуже актуальним завдяки сталому зростанню конкуренції в галузі. Упровадження всіх запропонованих у цій моделі

елементів туристичного бренду дозволить туристичним підприємствам, по-перше, сформувати конкурентні переваги перед іншими туристичними підприємствами, по-друге, підвищити лояльність і поінформованість споживачів, по-третє, посилити капітал бренду. Незважаючи на те, що наведений підхід до формування бренду розроблено, враховуючи особливості туристичних послуг, така модель може бути використовувана для формування бренду інших видів послуг.

Список літератури

1. Богалдин-Малых В. В. *Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса : учебное пособие* / В. В. Богалдин-Малых. — М. : Издательство Московского психолого-социального института, 2001. — 156 с.
2. Ворочек Х. О. *Состоянии «теории маркетинга услуг»* / Х. Ворочек // *Проблемы теории и практики управления.* — 2002. — №1. — С.99-103.
3. Любіцева О.О. *Ринок туристичних послуг [Текст] : геопросторові аспекти* / Ольга Олександрівна Любіцева ; Київський ун-т туризму, економіки і права, Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К. : Альтерпрес, 2002. — 320 с. : карти.
4. Маркова В. Д. *Маркетинг услуг*/В. Д. Макрова. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 226 с.
5. Стаханов В.Н. *Маркетинг сферы услуг : учеб. пособие* / В. Стаханов, Д. Стаханов. — М. : Экспертное бюро, 2001. — 160 с.
6. Ткач В. О. *Маркетинг в туризмі: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.* / В. О. Ткач, С. Б. Беліков, В. М. Зайцева, О. С. Амушков ; Запоріж. нац. техн. ун-т. — Запоріжжя : Нова ідеологія, 2010. — 168 с.
7. Ткаченко Л. В. *Маркетинг послуг: підручник*/ Л.В. Ткаченко. —Дніпропетровськ: Видавництво ДУЕП, 2002. —192с.
8. Хлебович Д. І. *Маркетинг послуг: навч. посібник*/ Д. І. Хлебович. — Иркутск: Вид-во ПГЕА; 2001. —188с.
9. Шканова О. М. *Маркетинг послуг [Текст] : навч. посібник для студ. вищих навч. закл.* / Олена Миколаївна Шканова. - К. : Кондор, 2003. - 304 с.
10. Школа І. М. та ін. *Менеджмент туристичної індустрії: навчальний посібник /За ред. проф. І. М. Школи.* —Чернівці: Книги—XXI, 2005. —596 с.

РЕЗЮМЕ

Ермолаева Любовь

Модель формирования бренда туристических услуг

В статье исследован и разработан подход к формированию бренда туристических услуг.

RESUME

Yermolayeva Lyubov

Model of forming of tourism services' brand

In the article the model of forming of brand for tourism services is proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ВПЛИВ АНАЛІЗУ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПЛАНІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються питання стосовно обґрунтування основних вихідних засад теорії і методології стратегічного аналізу, які обумовлюються запитаннями сучасного ефективного управління. Досліджено взаємозв'язок між стратегіями конкуренції і способами конкурентних переваг, визначено методичні засади вибору конкурентної стратегії.

Ключові слова: стратегічний розвиток підприємства, конкурентоспроможність, ринкове середовище, управління, концепції розвитку підприємства, конкурентна позиція підприємства.

Перебіг економічних процесів у сучасному світі характеризується посиленням конкуренції. Глобальна фінансово-економічна криза значно зменшила платоспроможний попит споживачів на багатьох сегментах ринку і загострила проблему конкурентоспроможності. Вітчизняним підприємствам слід звертати пильну увагу на пошуки способів формування конкурентних переваг. Вони можуть бути в різних площинах, але за основу неодмінно повинен слугувати новаторський підхід до виконання тих процесів, які формують складові конкурентоспроможності продукції.

З метою зміцнення свого середовища на ринку, забезпечення координації зусиль, успішної конкуренції та досягнення глобальних цілей кожен суб'єкт господарювання має запроваджувати якісну систему управління, пошуку нових можливостей у конкурентній боротьбі. У науковій літературі питаннями сутності конкурентних стратегій займалися фахівці, серед яких Г. Л. Азов, І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, А. П. Челенков. Розвиток конкурентних відносин в Україні зумовив інтерес вітчизняних науковців до управління конкурентоспроможністю. Варто дослідити праці А. В. Войчак, Р. В. Камишнікова, Т. М. Ковальчука, Д. Ф. Крисанова, Л. Г. Ліпич, З. Є. Шершньової та інших.

Аналіз концепцій, присвячених цій проблемі, свідчить про часткову відсутність комплексних досліджень стратегічного аналізу, недостатності досліджень найважливіших теоретичних, організаційних та методологічних його аспектів. При формуванні сутності аналітичних досліджень у розрізі прийняття управлінських рішень, необхідно виходити з того, що стратегічний аналіз має сприяти пошуку шляхів забезпечення виконання господарською одиницею своїх цілей та завдань, розробки і забезпечення виконання системи планів.

Складність процесів стратегічного управління обґрунтовується орієнтацією підприємства на довгострокову перспективу, своєчасністю, адекватністю і точністю реакції на нові потреби ринку, мінливості ринкового середовища, національними інтересами держав та впливом розвитку світового співтовариства з іншого, загостренням процесів конкуренції тощо. Стратегічний аналіз власне є системним комплексним дослідженням факторів зовнішнього та внутрішнього

оточення, що безпосередньо впливають на економічні перспективи господарської одиниці. У процесі аналітичних досліджень реалізуються три основні функції: оціночна, діагностична і пошукова. Це особливо актуально за умов невизначеності економічної ситуації, на певний період пріоритетною є реалізація діагностичної та пошукової функції.

Поглиблення рівня конкуренції між суб'єктами господарювання в умовах економічної кризи вимагає прийняття таких господарських рішень, які дають змогу реально та потенційно здобувати та утримувати конкурентні переваги для збереження та зміцнення ринкових позицій [5].

З позицій забезпечення конкурентоспроможності підприємства та стабільності його розвитку основна увага стратегічного управління має бути прикута до питань удосконалення існуючих процесів і проектування нових способів їх виконання з урахуванням новітніх досягнень у відповідних сферах діяльності.

Зовнішньосистемні та внутрішньосистемні завдання стратегічного аналізу повинні зводитись до вивчення минулої та теперішньої діяльності, тенденцій змін оточення, вивчення ринкових умов для обґрунтування впровадження адекватних систем стратегічного управління.

Стратегічний аналіз як невід'ємний елемент прийняття управлінських рішень господарською одиницею повинен базуватися на наступних принципах [3]:

- системності;
- комплексності;
- програмно-цільовому;
- інтегральності;
- безперервності;
- адаптивності;
- невизначеності та ефективності.

Сучасне підприємство є відкритою системою, так як взаємодіє із зовнішнім середовищем з метою забезпечення залучення капіталу, сировини, енергії, інформації, устаткування, трудових і інших видів ресурсів, які згодом трансформуються в елементи його внутрішнього середовища. Тобто підтримується ланцюг *ресурси – внутрішнє середовище (процес переробки) – продукція, послуги*. Мінливість ринкового середовища

суттєво впливає на діяльність підприємства, тому фактори зовнішнього впливу: політичні, економічні, правові, географічні, технологічні, екологічні, соціокультурні, в економічній думці вважають факторами непрямого впливу на можливість і здатність підприємства конкурувати на ринку.

Фактори внутрішнього впливу обумовили формування системи управління підприємством для можливостей задоволення потреб споживачів, або його стратегічний потенціал: можливості, сировинні запаси, кошти, рівень виробничих потужностей, рівень використовуваних технологій (інновацій), партнерські зв'язки тощо. Оцінка стратегічного потенціалу підприємства необхідна для аналізу ефективності використання ресурсів, методів загального управління, оцінки конкурентного статусу підприємства.

Наприкінці ХХ-го століття М. Портером з'ясовано залежність успішності підприємства від якості менеджменту, забезпеченості ресурсами, ефективності їх використання у виробничому процесі або від конкурентної структури ринку та взаємодії його суб'єктів. Також, на його думку, головним фактором, що визначає успішність чи невдачі підприємства, є конкуренція. Тому конкурентна стратегія управління повинна бути спрямована на те, щоб зайняти стійку й вигідну ринкову позицію в галузі. Підприємство може домогтися переваг за умови, що воно підпорядковує собі п'ять сил конкуренції: суперництво між підприємствами на ринку, загроза з боку нових конкурентів, загроза з боку продуктів-замінників, ринкова влада постачальників, ринкова влада покупців. При цьому актуальними можуть бути два типи конкурентних переваг, що дозволить виробити три найзагальніші конкурентні стратегії; лідерства у мінімізації витрат, диференціація і фокусування [6].

Зупинимось детальніше на значенні економічного аналізу для здійснення функції планування виробничо-господарської діяльності підприємств. На основі даних економічного аналізу досліджуються процеси виконання планів та оцінюється якість самого планування. Результати аналізу дають можливість об'єктивно оцінити досягнуті економічні результати, виявити невикористані внутрішньовиробничі резерви, розробити дієві організаційно-технічні заходи стосовно їх максимального використання тощо. Дані аналізу виконання планів за попередні періоди становлять базу для формування обґрунтованих планів на майбутнє.

Узагальнення та уточнення отриманих результатів аналітичних досліджень та методів стратегічного управління та планування дає змогу конкретизувати основні складові конкурентоспроможності виробничого підприємства, а саме:

- у сфері виробництва – зменшення ступеня залежності від постачальників ресурсів; удосконалення виробничих технологій та підвищення ступеня їх використання за рахунок енергоощадних і маловідходних технологій; використання засобів логістики;
- у можливостях швидкого реагування на зміну споживчого попиту – наявності гнучких виробничих технологій; високій кваліфікації працюючих;
- у сфері фінансування – через раціоналізацію співвідношення власних, залучених і запозичених коштів для забезпечення фінансової стійкості підприємства;
- у сфері управління маркетингом – за допомогою

удосконалення методів дослідження ринку через впровадження інформаційних технологій у процеси моніторингу і аналізу ринкової кон'юнктури, використання клієнтоорієнтованих технологій для вивчення потреб цільових груп споживачів;

- у сфері науково-дослідницької роботи – через формування ефективної інноваційної політики і впровадження персоналоорієнтованих технологій у сфері управління інноваціями.

Отже, аналізуючи діяльність підприємства за визначеними сферами, маємо можливість оцінити його здатність формувати стійкі конкурентні переваги у напрямках, котрі даватимуть можливість реалізації певного типу конкурентної стратегії. Підприємство попередньо оцінює доцільність використання того чи іншого сценарію ринкової поведінки і після прийняття рішення зосереджує зусилля на залученні тих ресурсів, які необхідні для реалізації обраного способу для здобуття конкурентних переваг.

При цьому процес формування конкурентної стратегії має охоплювати наступні стадії:

- прогнозування майбутньої конкурентної позиції підприємства за умов реалізації конкурентної стратегії;
- визначення способів здобуття конкурентної переваги;
- з'ясування потреби у специфічних ресурсах, необхідних для реалізації конкурентної переваги;
- визначення способів здобуття конкурентної переваги.

З позицій стратегічного планування найважливішим змістом плану розвитку підприємства є перспективи удосконалення виробництва, перехід до випуску нового покоління продукції, нової технології. У плані розробляються прогнози очікуваного попиту цін і тарифів на товари і послуги підприємства; визначаються умови, необхідні для швидкого створення нових видів продукції і виявлення нових ринків збуту, забезпечення потрібних для цих цілей ресурсів. Відповідно план розвитку є орієнтиром для розробки планів диверсифікації, які характеризують створення нових видів продукції, послуг або ринків; ліквідаційних планів; заходів щодо розробки нових товарів і технологічних процесів з урахуванням існуючого попиту або нових ринків для вироблення товарів і послуг.

Роль аналізу є не менш важливою і для оцінки фінансового стану підприємств. Систематичний аналіз показників платоспроможності, фінансової стійкості, ліквідності потрібний ще й тому, що дохідність, розмір прибутку виробничо-господарського суб'єкта багато в чому залежить від його платоспроможності. Фінансова діяльність підприємства має бути плановою, спрямованою на забезпечення систематичного надходження і ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективної діяльності підприємства. Аналіз оцінки фінансового стану є необхідним етапом при розробці планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Роль економічного аналізу в системі управління підприємством є дуже важливою. Будь-яке управління починається з оцінки стану і динаміки розвитку того чи іншого процесу, вибору відповідної інформації, аналітичного її опрацювання. Економічний аналіз передуватиме управлінським рішенням та діям, обґрунтовує

їх, у ньому закладена основа наукового управління, його об'єктивності та ефективності.

Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. Пер. с англ. – Экономика, 1991. – 308 с.
2. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. / А. Ю. Юданов. – М. : ГНОМ и Д, 2001. – 248 с.
3. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент. / Л. Н. Качалина. – М. : Экмос, 2006. – 207 с.
4. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – №3. – С. 26.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс / Ф. Котлер.- Пер. с англ. – Д.Р. аевская / Под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006.
6. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер; Пер. с англ.- К: Основи, 1998. – 348 с.

РЕЗЮМЕ

Жовковская Татьяна

Влияние анализа на формирование стратегических планов субъектов хозяйствования

В статье рассматриваются вопросы относительно обоснования основных исходных положений теории и методологии стратегического анализа, которые обуславливаются вопросами современного эффективного управления. Исследовано взаимосвязь между стратегиями конкуренции и способами конкурентных преимуществ, определенно методические принципы выбора конкурентной стратегии.

RESUME

Zhovkovs'ka Tetyana

Influence of the analysis on the strategic plans managerial subjects formation.

Questions concerning main principles of theory and of the strategic analysis methodology are considered in the article. Interconnection between competitive strategies and methods of competitive advantages is investigated. Methodological principles of the competitive strategy choice are determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

КРИТЕРІЇ СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Розглянуто сегментування ринку міжнародних туристичних послуг за групами споживачів, турпродуктами та основними конкурентами. Особлива увага звертається на аналіз географічних, демографічних, соціально-економічних, психографічних, поведінкових та геодемографічних критеріїв сегментування.

Ключові слова: сегментування за групами споживачів, сегментування за турпродуктом, сегментування за основними конкурентами, географічні, демографічні, соціально-економічні, психографічні, поведінкові, геодемографічні критерії сегментування.

У сучасних умовах необхідність проведення сегментування міжнародного туристичного ринку викликана збільшенням кількості споживачів, зростанням їх доходів, розвитком індивідуальних пререференцій, а також можливістю вибору туристичних послуг. Для успішної діяльності туристичних підприємств необхідно використовувати певні критерії сегментування, які складаються з різних змінних і не є універсальними. Тому актуальним видається завдання дослідження критеріїв сегментування ринку міжнародних туристичних послуг.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти сегментації світового туристичного ринку, у т. ч. визначення критеріїв сегментування, досліджувались у роботах як іноземних, так і вітчизняних вчених О. Азаряна, Є. Альткорна, О. Виноградова, Х. Детмера, А. Дуровича, Д. Ісмаєва, Ф. Котлера, Т. Кляйна, Х. Мефферта, В. Пепельса, В. Фрайєра, Л. Шульгіної та ін. Попри значну кількість робіт, присвячених питанням сегментування ринку міжнародних туристичних послуг, існують різні підходи до розгляду його теоретичних аспектів, зокрема критеріїв сегментування, що визначило мету нашої статті.

Сегментування ринку – етап виділення окремих груп споживачів у межах загального ринку, що дозволяє визначити базовий ринок підприємства та основні характеристики покупців. Процес, який стосується міжнародних туристичних послуг, передбачає вибір підходів, які залежать від масштабів дослідження і визначаються ступенем деталізації вимог. Підходи до сегментування ринку визначають, які критерії і змінні сегментування зумовлюють відмінності у попиті споживачів і є достатніми для того, щоб мати можливість повністю й адекватно визначити цільові ринки. Існує багато критеріїв поділу туристичного ринку, але немає якогось універсального методу його можливої сегментації для ефективного використання у кожному конкретному випадку [1].

У маркетингу туризму, як зауважує В. Мідлетон, найчастіше виділяють чотири групи критеріїв сегментації: описові змінні, пояснювальні і геодемографічні, а також змінні, що характеризують стиль життя [2].

Інший спосіб класифікації полягає у виокремленні загальних критеріїв щодо кожного споживача (напр., демографічні ознаки) та специфічних критеріїв відносно певної ринкової ситуації (напр., спосіб проведення вільного часу) [3].

Також використовують поділ на об'єктивні та

суб'єктивні критерії [4]. До перших відносять вже згадані демографічні чинники, до других – індивідуальні ознаки та ознаки стилю життя. Однак варто зауважити, що більшість концепцій сегментації враховує подібні чинники.

При поділі ринку міжнародних туристичних послуг найчастіше використовують сегментування за групами споживачів, турпродуктів та конкурентів.

Аналіз фахових джерел дав змогу виявити, що найпоширенішими критеріями сегментації ринку міжнародних туристичних послуг за групами споживачів виступають географічні, демографічні, соціально-економічні, психографічні і поведінкові [5-7].

При проведенні сегментування ринку міжнародних туристичних послуг за групами споживачів застосовують переважно географічні критерії, які передбачають групування споживачів за місцем проживання (регіон, країна, тип населеного пункту, його розмір); природними особливостями постійного місця проживання споживача (клімат, ландшафт) тощо (табл. 1). Природне середовище має значний вплив на формування людської свідомості, сприйняття, смаки та уподобання, що позначається на поведінці. Цей метод найбільш ефективний у випадку просування і продажу турпродукту в країнах з різними культурами або кліматичними умовами, що має принципове значення для його використання.

Підприємства туристичної індустрії можуть діяти на одному, багатьох або всіх географічних сегментах і повинні при цьому враховувати відмінності в потребах та пререференціях споживачів туристичних послуг. Так мешканці скандинавських країн схильні до проведення відпусток у південних країнах, ті, що проживають у США, віддають перевагу проживанню в готелях, облаштованих відповідно до американських стандартів. Туристи з цих країн також відрізняються рівнем заможності та витрачання грошей у місцях відпочинку, що нерідко є причиною реалізації приймаючими країнами чи окремими туристичними підприємствами політики географічного протекціонізму. Практика доводить, що у випадку, коли туристична фірма приймає рішення працювати в окремих географічних регіонах, то їй необхідно спеціалізуватись на груповому туризмі, якщо ж на світовому туристичному ринку, то краще займатись організацією індивідуальних поїздок.

Зазначимо, що відповідно до місця проживання у людей формуються певні потреби, запити та мотивація до подорожей, а стиль життя, характерний для

Таблиця 1. Основні географічні критерії сегментування ринку міжнародних туристичних послуг

Географічні критерії сегментування	Типова розбивка
Регіон, країна	Європа, Америка / Німеччина, Польща та ін.
Розмір населеного пункту	до 5 тис. осіб., 5-20 тис. осіб., 20-50 тис. осіб., 50-100 тис. осіб і т.д.
Тип населеного пункту	мегаполіси, великі, середні та малі міста, села
Ландшафт	рівнинний, гориста місцевість та ін.
Клімат	тропічний, субтропічний, континентальний та ін.

населеного пункту певного типу, впливає на вибір тих чи інших ознак туристичного продукту і на поведінку споживачів. Велике значення при сегментації має тип населеного пункту (місто чи село) і рівень урбанізації: туристична мобільність населення зростає з рівнем урбанізації [8]. Розташування регіону може відображати відмінності в доходах, культурі, соціальних цінностях та інших чинниках.

У кожному конкретному випадку до уваги беруть ті

критерії або ознаки, які найбільш об'єктивно можуть відобразити внутрішню і зовнішню поведінку споживачів туристичних послуг.

Соціально-демографічне сегментування ринку означає поділ ринку на основі таких змінних як вік, стать, освіта, дохід, національність та ін. При цьому розрізняють демографічні та соціально-економічні критерії (табл. 2).

Таблиця 2. Основні соціально-демографічні критерії сегментування ринку міжнародних туристичних послуг

Демографічні критерії	Типова розбивка
Вік	діти, молодь, люди середнього віку, пенсіонери
Стать	жінки, чоловіки
Сімейний стан/ кількість дітей	самотні люди, одружені з дітьми чи без дітей
Етап життєвого циклу сім'ї	молода сім'я без дітей, молода сім'я з дітьми шкільного віку, літне подружжя без дітей
Соціально-економічні критерії	Типова розбивка
Освіта	середня, середньо-технічна, вища, незакінчена вища
Віросповідання	православні, католики, мусульмани та ін.
Професія	робочі, службовці, підприємці і т.д.
Дохід	низький, середній, високий

Найбільш популярним є сегментування туристичного ринку за такими демографічними ознаками як вік, стать, сімейний стан та етап життєвого циклу сім'ї. У туризмі вік має велике значення, оскільки потреби та поведінка людей з ним корелюються. Крім того, особливу увагу слід звертати на психологічний вік особи, тобто її ідентифікації з певними віковими групами. За рекомендацією ЮНВТО виділяють такі вікові групи туристів: від 0 до 14 років; від 15 до 24 років; від 25 до 44 років; від 45 до 64 років; від 65 років і старші. Відповідно до запитів кожної споживчої групи виділяють сегменти молодіжного туризму, туризму людей середнього та „третього” віку.

Демографічні критерії широко використовуються з огляду на доступність інформації, яку можна отримати з різних джерел, нескладний вимір, а також легкість віднесення до різних елементів маркетингової стратегії.

Соціально-економічні критерії визначають ринковий попит за такими ознаками, як освіта, рівень доходів, купівельна спроможність населення, професійний склад споживачів та ін. Сегментування за рівнем освіти чи професією проводять тоді, коли подорожі сприяють підвищенню рівня освіти чи знань людей. Дохід є важливим індикатором купівельної спроможності цільових груп та відправною точкою для визначення потенціалу ринку. Залежність між доходами населення та інтенсивністю подорожей за кордон є визначальним чинником розвитку міжнародного туризму. Збільшення особистих доходів призводить до зміни структури споживання. Тому постачальниками туристів на світовому туристичному ринку здебільшого є країни з високим рівнем життя населення, але і в них попит на туристичні поїздки має велику асоціальну диференціацію. З одного

боку, виділяється невеликий сегмент дорогих подорожей з високим класом обслуговування. З іншого боку, у цих країнах розширюється сегмент масового туризму за середніми та низькими цінами, який і визначає динаміку розвитку виїзного туризму з кожної окремо взятої країни. Купівельна спроможність масового туризму у будь-якій країні має свої верхні межі й залежить від середнього рівня доходів основної частини населення. Це означає, що вартість поїздки не повинна перевищувати платоспроможний рівень, інакше пропонований турпродукт залишиться незатребуваним.

Такі соціально-демографічні ознаки, як рівень прибутків та рівень освіти, покладені в основу сегментації, запропонованої ЮНВТО. Відповідно до цього виділяють чотири сегменти споживачів туристичних послуг. Перший сегмент об'єднує людей із середнім та відносно низьким рівнем прибутків (дрібні службовці, представники малого бізнесу), метою подорожування яких є відпочинок, найчастіше на морі. Другий сегмент залучає осіб з рівнем прибутків вищим за середній з вищою або середньою спеціальною освітою (лікарі, адвокати, науковці, управлінці вищої ланки, державні службовці), метою їх подорожування є поєднання активного відпочинку з пізнавальною діяльністю. Третій сегмент складають особи з високим рівнем прибутку і вищою освітою (представники великого бізнесу), основною метою подорожі яких є зміна вражень, тому переважають далекої, часто екзотичні індивідуальні подорожі серед людей середнього віку, та групові - серед осіб „третього віку”. До четвертого сегменту належать люди з різним прибутком, які подорожують за рахунок заощаджень заради вивчення іншого способу життя, іншої природи,

культури тощо.

Виходячи із викладеного вище, можемо зробити висновок, що бажання і преференції споживачів туристичних послуг корелюються із соціально-демографічними критеріями.

За психографічними критеріями виділяють сегменти споживачів за приналежністю до певного суспільного класу, оскільки це значною мірою визначає стиль життя та ставлення особи до туризму (табл. 3).

Таблиця 3. Основні психографічні критерії сегментування ринку міжнародних туристичних послуг

Психографічні критерії	Типова розбивка
Соціальний клас	нижчий, середній, вищий
Стиль життя	звичайний, богемний, елітарний, молодіжний та ін.
Тип особи	імпульсивний, конформістський, авторитарний, честолюбний

Люди, які належать до вищого та вищого середнього класів, формують елітарні та нестандартні вимоги до турпродукту, а в осіб, що належать до нижчого середнього та робочого класів, переважають стандартні запити. Часто вибір того чи іншого турпродукту диктується підтвердженням певного суспільного статусу та дотриманням відповідного стилю життя. Масовий попит формує уніфіковану, а нестандартний та елітарний – спеціалізовану, ексклюзивну пропозицію, і подальше сегментування спирається саме на ці ознаки.

Сегментування ринку міжнародних туристичних послуг за стилем життя базується на позиції, зумовленій системою цінностей, приналежністю до певних соціальних груп, релігією і т. п. Комплекс цих чинників окреслює групи споживачів, які відзначаються схожими зразками споживання. Ідею сегментації відповідно до стилю життя добре характеризують такі англійські акроніми, що вживаються для визначення окремих груп споживачів, як „Yuppies” (молодь, майбутні професіонали), „Dincs” (бездітне подружжя, яке добре заробляє), „Woories” (добре забезпечені люди старшого віку), „Glammies” (заможні споживачі середнього віку, які люблять відпочивати). Цей підхід отримує щораз

більшу популярність, оскільки докладніше характеризує образ споживача. Проводячи таку сегментацію, необхідно акцентувати увагу на економічних, суспільних або культурних чинниках.

Вивчення ринку за психографічним принципом має значний вплив на можливість вибору засобів комунікації з великою імовірністю впливу, а також може вживатися для формування продукту в загальнодержавному туризмі.

Використання універсальних моделей поведінки у практиці туристичного підприємства не завжди виправдовує себе, тому вони можуть розглядатись лише як основа для первинної диференціації ринку. Завдання полягає в тому, щоб для конкретного підприємства правильно підібрати комбінацію характеристик поведінки особи, що повністю відповідатиме цілям і можливостям його діяльності.

На ринку міжнародних туристичних послуг критерії сегментування визначають специфіку попиту. До них зараховують мотиви здійснення поїздки, ступінь готовності до купівлі туру, інтенсивність споживання, очікувані вигоди, рівень лояльності до фірми, статус користувача (табл. 4).

Таблиця 4. Основні поведінкові критерії сегментування ринку міжнародних туристичних послуг

Поведінкові критерії	Типова розбивка
Мотиви здійснення поїздки	звичайні, особливі
Статус користувача	потенційний, колишній, регулярний, нерегулярний та ін.
Рівень лояльності	лояльні, помірковано лояльні, нелояльні
Ступінь готовності покупця до купівлі туру	необізнаний, обізнаний, інформований, зацікавлений, має бажання купити, збирається купити
Очікувані вигоди від турпродукту	якість сервісу, економія грошей, швидкість доставки до місця призначення та ін.
Інтенсивність споживання	низька, середня, висока

Мотив поїздки зумовлює мету подорожі і, відповідно, вид туризму. Тому завдання туристичної фірми полягає у тому, щоб проаналізувати сегменти подорожуючих за цим критерієм і виявити найбільш доступний і перспективний. Мотиваційні чинники, що впливають на сегментацію ринку, дуже еластичні і мінливі, вони можуть посилюватися або, навпаки, слабшати.

Поведінка споживача на ринку туристичних послуг почасти визначається двома основними мотивами: привід, що спонукає до відповідних дій, та пошук користі й певних переваг. Переваги можуть надаватись економічним показникам, якості, комфортності, а також основну роль можуть відігравати такі нематеріальні переваги як престижність (відвідання модного курорту, заняття модним видом туризму), ризикованість (заняття альпінізмом, спелеотуризмом), екзотичність (подорож на віддалені острови, сафарі), тобто переваги, які підкреслюють особливості особи.

В основі сегментації за вигодою покупця від турпродукту ринок поділяється за обставинами використання, отриманою користю, способом вживання

турпродукту і за ставленням обслуговуючого персоналу. Цей вид сегментації не враховує пропозиції конкурентів, а тому є небезпечним для підприємства. З того факту, що той самий турпродукт може надавати неоднакові вигоди для різних груп людей, впливає, що один турпродукт, але не одна пропозиція, може пропонуватись різним сегментам або навіть різним туристичним рынкам.

При вивченні попиту на туристичний продукт необхідно враховувати поведінкові стереотипи осіб у кожному сегменті. Вони складаються під впливом різних соціально-економічних та культурних умов, психологічних, морально-етичних, національних звичок і особливостей людей. Але у межах туристичного ринку і ринкового попиту вони виявляються у вигляді достатньо стійких ринкових сегментів.

Аналіз способу реагування на турпродукт дозволяє виділити гомогенні групи споживачів, які відзначаються лояльністю відносно марки або підприємства, ціною привабливістю, а також частотою подорожування. Туристичні агентства використовують розсилку інформаційних матеріалів

про сезонні пропозиції, організацію зустрічей з постійними клієнтами, пропозицію турів за нижчими цінами стосовно споживачів, що виявляють лояльність до марки або підприємства.

Поділ ринку на групи споживачів, особливо зацікавлених цінами, може бути важливим для підприємств, що обслуговують споживачів з низькими доходами. Таким специфічним сегментом ринку є, наприклад, учні і студенти.

Гомогенні групи споживачів можна також виокремлювати на основі критерію частоти купівлі туристичного продукту, яка сильно диференційована. Так до тих, що часто подорожують, належать, зокрема, бізнесмени. Намагаючись задовольнити їх потреби, багато туристичних агентств створюють спеціальні підрозділи, які займаються організацією службових подорожей.

Споживачі купують туристичний продукт тоді, коли переконані, що це принесе їм вигоди, пов'язані із задоволенням конкретних потреб. Тому туристичне підприємство повинно ідентифікувати головну потребу, яку потрібно задовольнити, і лише на цій підставі формувати пакети послуг. Останнім часом у Європі виникло багато програм, в основі яких лежить сегментування відповідно до вигод, які отримують туристи в результаті подорожей. Виник і став модним „ринок коротких канікул”, на якому з'явилися турпакети, призначені для специфічних груп покупців, зокрема для осіб, що займаються дельтапланеризмом, спелеотуризмом тощо.

При сегментуванні ринку можна використовувати культурні виміри. Як правило, географічні ринки поділяються на Західну Європу, Близький Схід, Африку, Північну і Латинську Америку, а також Далекий Схід і Азійсько-Тихоокеанський регіон. У міжкультурному маркетингу для ідентифікації культурних кіл використовують географічний простір з кордонами країн. Проте при проведенні туристичної діяльності потрібно звертати увагу на те, що чітке розмежування культур таким чином не завжди є можливим і існують культури, які переходять через кордони, наприклад ісламські країни Близького і Середнього Сходу, Африки та Азії.

У сучасних дослідженнях широко застосовується метод сегментації ринку міжнародних туристичних послуг на основі геодемографічних чинників, який полягає у класифікації споживачів відповідно до місця й умов проживання. Він базується на припущенні, що люди, які живуть у певному економічному та суспільному просторі, характеризуються подібним рівнем і стилем життя, а отже виявляють схожу купівельну спроможність та структуру попиту, що дає можливість виділяти цільові ринки і використовувати цільовий маркетинг.

Для підвищення конкурентоспроможності і правильного визначення місткості туристичного ринку, крім сегментації за групами споживачів, проводиться сегментування за турпродуктом, тобто за найважливішими для його просування на туристичному ринку параметрами. Найбільш поширеними змінними для оцінки ринку міжнародних туристичних послуг за турпродуктом є ціна, канали просування і продаж турпродукту, його технічні характеристики.

Сегментування туристичного ринку за основними конкурентами здійснюється на основі оцінки конкурентоспроможності туристичного підприємства щодо конкурентів. Цей метод дає можливість швидше перейти від стадії виходу на ринок міжнародних

туристичних послуг до експансії. Критеріями сегментації можуть слугувати фізичні атрибути, тип обслуговування, персонал, місцезнаходження та імідж. Аналіз даних і узагальнення отриманих результатів дають можливість зрозуміти логіку ведення бізнесу конкурентами і визначити, яких заходів слід вжити у відповідь. Тому сегментування світового туристичного ринку за конкурентами є невід'ємною частиною діяльності будь-якого туристичного підприємства, яке вирішило підвищити свою конкурентоспроможність.

Отже, жоден з перерахованих критеріїв не є універсальним, тому, як правило, використовують різні змінні, які відносяться до різних підстав сегментування ринку міжнародних туристичних послуг. Сегментація туристичного ринку за споживачами, турпродуктами і конкурентами взаємодоповнюють одна одну, одержані результати розглядаються й оцінюються в комплексі, що дає можливість правильно вибрати найефективніший сегмент ринку. Тільки в цьому випадку туристичне підприємство зуміє правильно вибрати сегмент туристичного ринку, де зможе найкраще використовувати свої переваги.

Список літератури

1. Mitchell D. Is Attitude Segmentation in the Holiday Market a Reliable Predictor of Future Behavior / D. Mitchell, L. Merchant. - Stresa 1977.
2. Middleton V.T. Marketing in Travel and Tourism / V. T. Middleton. Heinemann, London 1988. - P. 198.
3. Altkorn J. Marketing w turystyce/ J. Altkorn. - Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999. - S. 75.
4. Frank R. E. Market Segmentation / R. E. Frank, W. F. Massy, Y. Wind. - Prentice Hall Inc. Englewood Cliffs, New Jersey 1972. - S. 262.
5. Berekoven L. Marktforschung - Methodische Grundlagen und praktische Anwendung / L. Berekoven, W. Eckert, P. Ellenrieder. - Wiesbaden, 1993. - S. 263.
6. Freter H. Marktsegmentierung. - In: Handwörterbuch des Marketing / H. Freter. Hrsg. B. Tietz. - Stuttgart, 1995. - S. 1807.
7. Meffert H. Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung: Konzepte - Instrumente - Praxisbeispiele / H. Meffert. - 9., überarb. und erw. Aufl. - Wiesbaden, 2000. - S. 188.
8. Баранов А. В. Социально-демографическое развитие крупного города / А. В. Баранов. - М.: Финансы и Статистика, 1981. - С. 89.

РЕЗЮМЕ

Заячкова Галина

Критерии сегментирования международного рынка туристических услуг

Рассмотрена сегментация рынка международных туристических услуг за группами потребителей, турпродуктами и основными конкурентами. Особое внимание уделено анализу географических, демографических, социально-экономических, психографических, поведенческих и геодемографических критериев сегментации.

RESUME

Zayachkova'ska Halyna

Criteria of segmenting of international market of tourist services

Market of international tourist services segmentation is considered according to the groups of users, tourist's products and basic competitors. The special attention is spared to the analysis of geographical, demographic, socio-economic, psychographic, conduct and geodemographic criteria of segmentation.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЗАДОВОЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПОТРЕБ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуто питання взаємозв'язку між регіональними потребами та ефективністю освітнього менеджменту. Зокрема наголошується, що для ефективного формування системи регіонального менеджменту першочергове значення має впровадження в освітніх системах інноваційних процесів, які породжені потребами економіки регіону.

Ключові слова: регіональний освітній менеджмент, потреба, освітня послуга, пропозиція, освітній товар, освітня система.

Основна рушійна сила суспільного прогресу – людська особистість, яка є водночас і діючим суб'єктом цілісної системи економічних відносин та економічних інтересів. Тільки через реалізацію власних інтересів людина суттєво й активно впливає на економіку загалом, бере участь у всіх галузях і сферах соціального життя.

Стрімкий розвиток інновацій, роздержавлення власності та суттєві зміни в житті суспільства, вимагають нового підходу до формування системи регіонального освітнього менеджменту, покликаною гнучко реагувати на трансформації в економіці. Тому дослідження проблеми формування інноваційного освітнього менеджменту з метою ефективного управління регіоном набувають особливої нагальності.

Аналіз вітчизняної і зарубіжної фахової літератури, а також періодичних видань показав, що серед дослідників, які вивчають цю проблему, відсутня єдина думка з приводу того, як трактується категорія потреби. Першим класифікував їх А. Маслоу, розташувавши їх у формі ієрархії. У сучасних потребах можна виокремити: фізіологічні (в їжі, одязі, теплі, світлі тощо); соціальні (необхідність, потяг до спілкування і пов'язані з цим засоби); духовні (інтелектуальні), емоційні, етичні й естетичні; нерозумні потреби, які заважають відновленню життєвих сил індивіда (куріння, алкоголізм, вживання наркотичних речовин тощо). Сприйняття повсякчасних змін неможливе без задоволення певних освітніх потреб людини. Саме знання визначають і матеріальне, і духовне життя, а потреба в здобутті освіти стає все більш обов'язковим етапом у розвитку особистості. Вивчення теоретичних аспектів трактування економічної категорії „потреба”, її класифікації та питання розвитку задоволення потреб населення в освітніх послугах знайшло відображення в працях українських та закордонних вчених: Котлера Ф., Куделіна Е. Г., Ліпич Л. Г. Мочерного С. В., Пушкаря Р. М., та інших. Недостатня повнота і системність досліджень напрямків перетворюючої дії регіонального освітнього менеджменту (далі - РОМ) на суспільство регіону, змісту суспільних перетворень, зміни ступеня впливу освіти на різні суспільні сфери як результату її регіоналізації актуалізують необхідність соціологічного вивчення цих питань.

Метою статті є висвітлення взаємозв'язку освітнього менеджменту та потреб економіки в умовах сучасного

розвитку з урахуванням регіональних особливостей.

Загально визнано, що в основі спонукання до трудової діяльності лежать матеріальні потреби. Визначаючи їх спрямованість, потрібно виходити з того, що відтворення людини, як і виробничого процесу на макро- або мікрорівні, є обміном речовин з природним середовищем, який потрібно постійно підтримувати у динамічній рівновазі. Ця рівновага характеризується системою певних параметрів, що мають гранично допустимі й оптимальні значення. Відхилення від цих значень, їх очікування породжує стан напруження і збурення та спонукає до дії з метою їх подолання. Такий стан можна назвати потребою. Потреба — це певною мірою культурно оформлена необхідність, тобто у той або інший спосіб усвідомлений внутрішній потяг до певного блага. Потреби розвиваються разом із поступальним рухом суспільного виробництва й удосконаленням людини, тому насамперед необхідно з'ясувати сутність цієї економічної категорії.

Потреби можна класифікувати та групувати за їх нагальністю, гостротою, необхідністю: у предметах першої (першочергової) потреби і предметах розкоші; у предметах споживання (особисті) та економічних ресурсах (виробничі). Їх можна також розрізнити за функціональною ознакою: не пов'язані з конкретним способом їх задоволення і ті, що потребують існування образу предмета потреби.

Освіта є також потребою, здатною задовольняти духовні та соціальні інтереси людини. Освітні потреби особистості значно зростають у сучасному інформаційному суспільстві, бо загально визнано, що найважливішим фактором виробництва й продуктивною силою, крім класичних трьох - земля, праця й капітал, стає інформація та наукове знання.

З категорією потреби тісно пов'язана категорія послуги, під якою розуміють споживчу вартість, що використовується як неречова форма потреб і в національному доході не враховується. Наскільки освітня система здатна задовольнити запити й потреби споживачів, настільки вона й забезпечить себе стабільною роботою в майбутньому.

У теорії освітнього менеджменту категорії потреби та послуги взаємопов'язані. Це можна прослідкувати через пропозицію та якість освітніх послуг, освітній продукт, освітній товар. Розглянемо їх зміст.

Освітня послуга – система знань, інформації, вмінь і

навичок, яка використовуються з метою задоволення різноманітних освітніх потреб особистості, суспільства, держави.

Освітній продукт – усі види послуг у сфері загальної середньої, професійно-технічної, вищої, післядипломної освіти, які можуть надавати навчальні заклади.

Пропозиція освітніх послуг – загальна кількість освітніх послуг, що пропонується на ринку освіти.

Якість освітніх послуг – суб'єктивний показник відповідності освітніх послуг уявленню споживачів про ці послуги.

Під освітнім товаром розуміється уречевлений досвід у формі монографій, комп'ютерних програм, підручників тощо, створених інтелектуальним капіталом НЗ.

Розглянемо потребу в освітніх послугах на прикладі вищих навчальних закладів (ВНЗ). ВНЗ є свого роду виробниками освітніх товарів, необхідних для задоволення освітніх потреб. Місія вищої школи полягає в підготовці фахівців, що сприяють розвитку суспільства в різних сферах – економічній, соціальній, політичній, культурній. У процесі планування своєї діяльності вищі навчальні заклади регіону повинні орієнтуватися на суспільні потреби і лише потім брати до уваги індивідуальний попит на освітні послуги.

За функцією, яка виконується в навчальному процесі, освітні послуги можна поділити на: програмно-методичні (навчальні плани і навчальні програми); навчально-методичні (методичні вказівки, що містять матеріали з методики викладання навчальної дисципліни, вивчення курсу, виконання курсових і дипломних робіт); навчально-дидактичні (підручники, навчальні посібники, тексти лекцій, конспекти лекцій); допоміжні (практикуми, збірники задач і вправ, хрестоматії, книги для читання, довідники); контролюючі (тестові програми, бази даних); за електронними носіями (конспекти лекцій, методичні вказівки до курсового та дипломного проектування, ділові ігри, ситуаційні задачі, варіанти розрахункових робіт та ін.); дистанційне навчання. Поряд з цим ВНЗ може надавати супутні послуги, наприклад оздоровчо-туристичні, науково-дослідницького спрямування, консалтингу, реклами, рекрутингу, видавничі та поліграфічні.

Ринок послуг зовсім не схожий на інші ринки головним чином з двох причин: 1) послуга не існує до її надання (до початку навчального заняття). 2) послугам властивий високий ступінь невизначеності, що ставить клієнта (учня, його батьків) і продавця (викладачів, керівників навчальних закладів) у невигідне становище, ускладнюючи просування послуг на ринок. Ці особливості ринку послуг, а також їх специфіка визначають й особливості освітнього менеджменту. Специфіка освітньої послуги, її особлива споживча вартість полягає в тому, що праця викладача є не уречевленою, а є діяльністю. Принцип гармонії й дружньої підтримки між основними учасниками системи надання послуг - персонал (викладачі), клієнт (учень, студент, батько), навчальний процес (послуга) - визначає основне завдання сфери освітніх послуг. Споживачі освітніх послуг прагнуть отримати певні знання, навички та вміння для подальшого використання у своїй професійній діяльності. Після купівлі освітньої послуги (методичної, пізнавальної, навчальної, зовнішнього оцінювання) якісна сутність споживача цих послуг істотно змінюється: із абітурієнта він перетворюється на студента, молодшого спеціаліста, бакалавра, спеціаліста, магістра або може отримати

післядипломну освіту. Шлях від потреб до трудової і господарської діяльності, їх активізація пролягає через складний процес формування мотивацій. Одним із мотивів формування потреб у освітніх послугах є вибір майбутньої професії. Ми погоджуємося з думкою Ж. Ж. Ламбена, який вважає, що “ретельний аналіз поведінки споживача і структури мотивації сприяв би з'ясуванню зв'язків між попитом та пропозицією” [3, с. 65]. На думку В. В. Герчикової, мотиви вибору вищої освіти абітурієнтів однорідні, а саме: прагнення до розвитку особистості, суспільна значущість освіти, утилітарні міркування (“учитися краще і легше, ніж працювати”, “більшість знайомих мають вищу освіту”, “наполюгають батьки”, “треба одержати диплом” і т. п.), розуміння престижу [2, с. 84]. Задоволення потреб в освіті має послідовний характер, так як неможливо одержати базову вищу освіту, не маючи повної середньої. У ст. 54 Конституції України сказано: „Повна загальна середня освіта є обов'язковою”[1].

Потреба суспільного споживача в освітніх послугах базується на таких складових:

- необхідність реалізації соціальної відповідальності перед членами суспільства (надання рівних прав на освіту);
- прагнення до соціально-економічного прогресу;
- прагнення до духовного розвитку суспільства (збереження і передача культурних цінностей, підвищення освітнього рівня людей)[4].

На нашу думку, потреба в освітніх послугах - це бажання суб'єкта набути знання різного рівня для подальшого його використання. У процесі споживання освітніх послуг наявне поєднання двох аспектів: індивідуального вибору, який залежить від здібностей, та соціально зумовленого рішення, яке пов'язане із комплексом чинників, соціального середовища. Тому виокремлення регіонального підходу у розгляді особливостей ринку освітніх послуг є методологічно обґрунтованим та потребує ефективного менеджменту.

Демократизація суспільства, ринкове середовище викликали появу нових ВНЗ, і сьогодні ринок освітніх продуктів України є досить насиченим, тому основним бар'єром для входження на ринок стає жорстка конкуренція.

Взаємозв'язок попиту і потреб в освітніх послугах у регіоні показав, що особливо важливу роль у кон'юктурі попиту на освітні послуги відіграють демографічні характеристики і тенденції розвитку населення. Оскільки попит на освітні послуги є нестійким та має мінливий характер, неможливо точно передбачити його обсяг і структуру.

Докорінні перетворення, які відбуваються у всіх сферах сучасного суспільства, призвели до зміни орієнтирів функціонування освіти як соціального інституту. Освіта перетворюється сьогодні у визначальний, стратегічний базис розвитку особистості та суспільства і стає запорукою їхнього майбутнього. Розширення та поглиблення розуміння її соціального призначення викликає необхідність у теоретичному усвідомленні трансформації її функцій, зміни їх змісту в системі регіонального освітнього менеджменту (РОМ). Основними чинниками, що викликають необхідність наукового вивчення РОМу в сучасних умовах, є:

По-перше, потреба в розробці теоретичних основ регіональної системи менеджменту освіти та застосування його із стратегічним курсом суспільства на посилення ролі регіонів у регулюванні суспільного життя.

По-друге, необхідність стимулювання інноваційних

процесів в управлінні системою освіти регіону викликає нагальність наукового обґрунтування виваженої та гнучкої регіональної освітньої політики, створення власної програми розвитку освітньої системи відповідно до регіональних економічних та соціокультурних умов.

По-третє, актуальність проблем функціонування системи (РОМ) зростає у зв'язку з переходом від національних до інтегрованих систем освіти і створення єдиного освітнього простору (ЄОП). Формування ЄОП передбачає взаємозв'язок освітніх систем на підставі єдиних критеріїв та міжнародних вимог з обов'язковим урахуванням впливу національних та регіональних особливостей на зміст функцій освіти та рівень їх виконання.

На підставі викладеного вище можна дійти висновку, що РОМ є організованою системою, здатною забезпечувати динамічний розвиток, стабілізувати структуру при постійних змінах внутрішнього і зовнішнього середовища. Ключовим для теорії РОМу є поняття механізму функціонування системи – сукупності законів, правил і процедур, що регламентують взаємодію учасників системи, і поняття механізму управління – сукупності процедур прийняття управлінських рішень. Перспективи подальшого розвитку механізмів управління РОМ (організаційними системами), які реалізуються в процесі управління освітніми системами регіону, полягають у можливості їх адаптування до регіональних потреб.

Список літератури

1. Про вищу освіту : закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №20. – с.134.
2. Герчикова В. В. Современное высшее образование: функции, реализация, перспективы / В. В. Герчикова. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1988. – 164 с.
3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг [Текст] / Ж. Ж. Ламбен. - СПб.: «Наука», 1996.- 562 с.
4. Електронний ресурс - Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/.../zbirduk_ETEL_07_64.pdf.

РЕЗЮМЕ

Зелинская Галина

Удовлетворение региональных потребностей как основная составляющая эффективного образовательного менеджмента

В статье освещаются вопросы взаимосвязи между региональными нуждами и эффективностью образовательного менеджмента. В частности отмечается, что для эффективного формирования системы регионального менеджмента первоочередное значение имеет внедрение в образовательных системах инновационных процессов, которые порождены потребностями экономики региона.

RESUME

Zelins'ka Galyna

Satisfaction of regional needs as an essential component of effective educational management

The article highlights the issue of the relationship between regional needs and efficiency of educational management. In particular, it has been noted that for effective formation of regional management the priority has been given to the implementation in the education systems of innovation processes, which are generated by economic needs of the region.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АКСІОМАТИКА РЕСУРСОВИКОРИСТАННЯ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ І ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ НА НАЦІОНАЛЬНИХ ТЕРЕНАХ

У статті розглядаються питання ресурсозабезпечення в контексті їх достатності для задоволення потреб суб'єктів економіки з урахуванням вихідного стану і реалій ринково-трансформаційних перетворень. Подаються проблеми економічного зростання через призму ресурсовикористання. Пропонується оцінка аксіоматичних засад, які визначають існування ефективного приватного власника на національних теренах. Обґрунтовуються деструкції ринкових перетворень і шляхи їх усунення.

Ключові слова: ресурсозабезпечення, виробництво, достатність, економічне зростання, ресурсовикористання, деструкції, перспективи.

Нинішні реформи в Україні, про які, не дивлячись на двадцятирічний термін їх здійснення, важко говорити як про завершені, відповідають загальній тенденції пошуку досконаліших і ефективніших форм розвитку суспільних процесів. Результатом такого пошуку постає зміна міфу «соціалістичного планування» на «невидиму руку ринку».

Ринок безумовно за швидкістю реакції на зовнішні впливи і внутрішні негаразди є на порядок вищим від планово-адміністративних регуляторів. На думку колективу вчених Московського державного університету «...ринкова система як адекватна сучасному стану індустріальної...економіки має підвищити ефективність функціонування цієї економіки, тобто спрямована на прогресивний розвиток...» [1, с. 86]. Католицький вчений М. Новак стоїть на тій позиції, що «...спонтанна, добровільна розумність ринку сприймається більш ефективним засобом координації господарської діяльності, аніж механізми планової економіки» [2, с. 129]. Російська вчена Т. Юр'єва внесла до підручника норму, за якою «...ринкова економіка нерозривно пов'язана з економічною самостійністю виробників, що примушує їх працювати ефективно» [3, с. 40]. Та і знані в Україні вчені стверджують, що «...ринкова економіка наприкінці ХХ ст. утвердилася як всеохоплююча світогосподарська система завдяки тому, що здебільшого їй властиві найбільш ефективні інструменти ведення господарства» [4, с. 45].

Тим не менше, треба зрозуміти, що ринок безпосередньо не був метою реформування на теренах країни. Перехід до цивілізованого ринку мав стати засобом активізації господарської діяльності і нарощування тим самим матеріально-фінансових потенцій до розбудови соціальної держави.

Згідно з теорією А. Сміта ринкова економіка є саморегульованою системою, яка найбільш ефективно комбінує і використовує ресурси. Квінтесенцією усіх його засад є орієнтація на таку спонукаючу силу господарської динаміки, як природне прагнення індивіда до реалізації своїх економічних інтересів. Досить навести слова автора «невидимої руки» А. Сміта, за якими за умов ринку «...кожна людина усіма силами прагне віднайти найвигідніше застосування своєму капіталу,...опіка власною вигодою природно і неминуче спрямовує її саме на той шлях, який стає самим вигідним для суспільства» [5, с. 276].

У руслі реального задіяння цих потенцій ринку впродовж 1991-2010 рр. здійснено комплекс перетворень суспільної власності та відносин власності, які сприяли формуванню приватного капіталу й відчуженню робочої сили від засобів виробництва. Усі реформаційні перетворення проходили в руслі створення ефективного власника, який мав домінувати в економічному житті суспільства, і наступного переходу на цій основі до економічного зростання. Проте реалії зміни форм володіння тією власністю, яка була загальнонародною, не відтворюють достатньою мірою фактів підвищення ефективності господарювання та стійкого економічного зростання, а, навпаки, засвідчують відтік значної маси ресурсів зі сфери продукування товарів і робіт, одержання надприбутків незначною кількістю осіб при катастрофічному збіднінні значної маси населення.

Зазначені аспекти актуалізують проблему теоретичної концептуалізації роздержавлення, формування інституційного середовища, соціально-економічної динаміки загалом і в розрізі регіонів і т. і., що знайшло відтворення в низці капітальних наукових праць [6; 7; 8]. Натомість вітчизняна економічна література зовсім не демонструє результатів дослідження постприватизаційного господарювання. Національна наукова думка, зорієнтувавшись в змісті переорієнтації економічних цілей на соціальні й екологічні, зосередила свій потенціал на них як більш складних і багатоглибких. Як наслідок, наукові пошуки абстрагувалися від питань ефективності ресурсовикористання в процесі господарської діяльності та результативності останньої в руслі форм власності. Об'єктивні умови, які склалися на теренах держави з виконанням нею свого соціального призначення через нестачу ресурсів навіть для підтримання мінімальних соціальних стандартів, гостро ставлять питання про пошук джерел наповнення бюджетів. З урахуванням пріоритетів, визначених Програмою «Україна для людей» та Програмою економічних реформ на 2010-2014 рр., більш нагального питання, ніж отримання суб'єктами господарювання «більшого з меншого», на сьогодні не існує.

Аксіоматика більш ефективного ресурсовикористання в умовах ринку потребує підтвердження через встановлення ступеня її вияву з урахуванням усіх трансформаційних перетворень у часі

та просторі. Тому метою нашої статті є дослідження ресурсозабезпечення виробничого сектора економіки й результативності ресурсовикористання і виокремлення на його основі деструкцій, які потребують на посткризовому етапі усунення чи пом'якшення негативного впливу на економічне зростання. Згідно з метою дослідження в статті поставлено до вирішення наступні завдання. Серед широкого кола питань, що пов'язані з відтворенням потенцій та реалій виробничого сектора національної економіки, на особливу увагу заслуговують наявні ресурси і їх динаміка, адекватність змін їх обсягів потребам

продукування товарів і послуг. Справа у тому, що деякі ресурси є такими, що обмежують виробничий процес, а відтак - і задоволення потреб населення у товарах, роботах і послугах.

За тією інформацією, яка була доступна до опрацювання, нами було розраховано динаміку обсягів виробничих ресурсів в економіці України у 1990-2009 рр. Результати розрахунку наведені на рис. 1. Вже при першому погляді на зміни обсягів виробничих ресурсів постає висновок про їх різновекторність у часі і просторі.

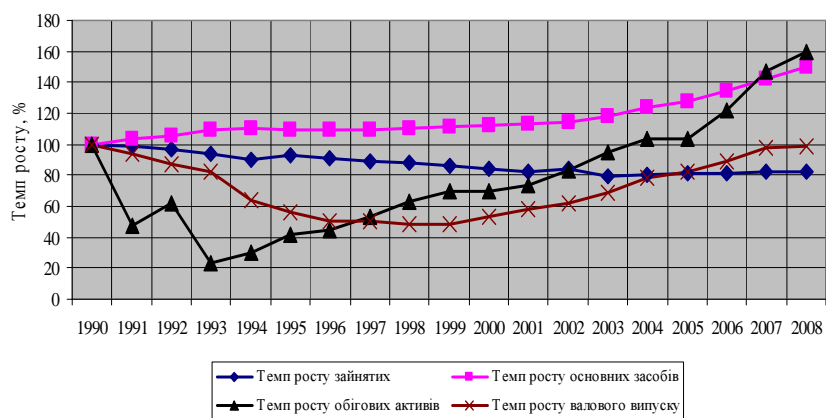


Рис. 1. Динаміка обсягів виробничих ресурсів та валового випуску в економіці України у 1990-2009 рр.*

*Складено і розраховано автором за даними [9, с.26; 10, с.30; 11, с. ; 12, с. 52; 13, с.73; 14, с. 63; 15, с.61; 16, с. 60, 70, 87, 360; 17, с. 31-35, 75, 84, 316; 18, с. 29, 33, 87, 358, 388; 19, с. 16; 20, с.16]

В інтерпретації змін з насиченням виробничої сфери ресурсами треба було виходити з декількох методологічних позицій.

Перш за все, необхідно усвідомлювати те, що будь-яка сучасна динаміка є продовженням чи зміною тенденції минулого або часу, який випав з дослідження. По-друге, будь-яке продовження специфічної політики соціально-економічного розвитку, а також і механізму ресурсозабезпечення однієї суспільної системи до іншої, прорічної першій, перетворює її, як правило, в гальмо, а то і в повну свою протилежність. По-третє, необхідно враховувати лаг запізнення у набранні новим механізмом ресурсозабезпечення передбачених з його запровадженням потенцій. Вчений світового рівня Й. Шумпетер, теоретично окреслюючи міжсистемні трансформації, звертає увагу на той факт, що «нове не виростає із старого, а з'являється поряд із старим, виштовхує його і змінює усі відносини так, що виникає необхідність специфічного процесу його відокремленого дослідження» [21, с. 389]. З цього ж приводу відомий український вчений А. Гальчинський теж наголошував, що «...старі форми не можуть зникнути доти, доки вони повністю не вичерпають своїх потенційних можливостей. Так само нові, вищі за своїм змістом суспільні відносини не можуть з'явитися раніше, ніж сформуються для цього необхідні передумови» [22, с. 357].

Найбільш ефективним методом встановлення основної тенденції розвитку на тому чи іншому часовому проміжку є метод аналітичного вирівнювання або метод найменших квадратів. Під час визначення трендів ресурсозабезпечення ми виходили з припущення, що зміни індексів кількості зайнятих, оборотних активів і основних засобів підпорядковуються лінійному зв'язку.

За даними рис. 1 в період з 1990 по 2008 рр. кількість

зайнятих в економіці щорічно зменшувалася на 1,068 відсоткових пункти. Індекси основних засобів і оборотних активів за характером зміни поділилися кожен на два нерівних періоди. За результатами моделювання у 1990-2002 рр. щороку в середньому вартість основних засобів зростала на 0,95 в.п., а в 2003-2008 – на 6,35 в.п. Що стосується обігових активів, то вони у 1990-1993 рр. за вартістю щорічно спадали на 21,48 в.п., а у 1994-2008 рр. вже зростали на 8,229 в.п.

На наш погляд, тенденція щорічного зниження кількості зайнятих впродовж 1990-2008 рр. має сприйматися у якості оптимізаційної і аж ніяк не відтворення дії руйнівних сил щодо підтримання достатності робочої сили. Мова йде про ліквідацію «фактичного безробіття» на робочому місці, яке було започатковано за радянських часів з метою ідеологізації повної зайнятості..

Принципово інша ситуація склалася з забезпеченням виробництва матеріально-сировинними і паливно-енергетичними ресурсами. В принципі за загальноприйнятими підходами виробництво постійно відчуває їх нестачу. Але, якщо за радянських часів нестача обігових активів породжувалася їх низькою ціною і безгосподарністю у використанні, то з переходом у систему координат ринкової економіки їх дефіцитність обумовлювалася недоступністю через високі ціни. Останні на продукцію промислового призначення впродовж 1990-1996 рр. зросли у 302882 рази, а впродовж 1997-2009 рр. ще у 5,3 рази [16, с. 70; 17, с.75]. Є всі підстави, попри доведення на початок 2009 р. обсягів обігових активів підприємств до рівня, що перевищує значення 1990 р. у 1,6 рази, вважати ситуацію з забезпеченням ними потреб реальних продуцентів не те що складною, а надзвичайно гострою.

У дискусіях останнього часу особливе місце посідає проблема основних засобів, які були впродовж років

незалежності об'єктом приватизації і переструктурування за її наслідками господарського комплексу. В принципі досить переконливим фактом їх достатності є зростання за даними рис. 1 обсягу основних засобів за вартістю у 1,5 раза впродовж 1990 - 2008 рр. [16, с. 87]. Проте в констатації достатності технічних ресурсів важливим є питання не самого виміру, а механізму формування вартості. Слід зауважити, що врахування інфляційного чинника здійснюється через індексацію балансової вартості основних засобів. Особливим нюансом при цьому постає факт, що одні і ті ж засоби виробництва, придбані через обставини, до і після чергової переоцінки обліковуються за різною і, що головне, суттєво відмінною вартістю.

Якщо відволіктися від усіх викладених перипетей зі змінами обсягів виробничих ресурсів і припустити, що їх за умови раціонального поєднання у процесах продукування товарів і послуг було достатньо для задоволення етапних потреб суб'єктів економіки, то виникає питання щодо валового випуску, який так і не досягнув рівня 1990 р. Пояснення цієї деструкції слід

пов'язувати саме з використанням ресурсного наповнення сектора суб'єктів господарювання.

Для осмислення реалій позитиву формування ефективного власника технічного капіталу і його здібностей щодо раціонального поєднання цього капіталу з іншими ресурсами, які залучаються ним на ринках, нами було проведено розрахунки загальних показників ресурсовикористання на порівняльній базі 2008 р. і репрезентовано їх на рис. 2. При цьому ми виходили з того, що нова реальність визначається порівняно з сукупністю минулих характеристик ресурсовикористання, досягнутих в економічному просторі нашої країни та інших високорозвинених країн.

На рис. 2 чітко фіксується динаміка використання виробничих ресурсів, яка входить у суперечність з очікуваними результатами запровадження в національній економіці потенцій ринкового механізму, пов'язаного зі зміною на краще активності господарюючих інституційних одиниць.

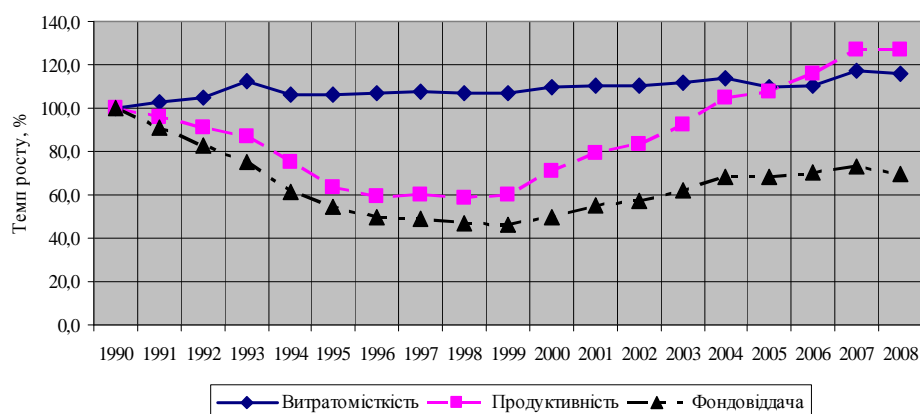


Рис. 2. Динаміка використання виробничих ресурсів у процесі продукування валового випуску в Україні у 1990-2008 рр.*

*Складено і розраховано автором за даними [9, с.26; 10, с.30; 11, с. ; 12, с. 52; 13, с.73; 14, с. 63; 15, с.61; 16, с. 60, 70, 87, 360; 17, с. 31-35, 75, 84, 316; 18, с. 29, 33, 87, 358, 388; 19, с. 16; 20, с.16]

Еволюція сходження до витоків ефективного господарювання практично викидає з власної історії часовий проміжок з 1990 по 1999 рр. Це час боротьби сучасників за власність і перерозподіл власності. Тільки з 1999 р. після досягнення так званої «точки неповернення», пов'язаною з приватизацією понад 60 % об'єктів державної власності [13, с.330; 23, с. 323], виставлених на приватизацію впродовж 1990-2008 рр., спостерігався зсув у ефективності використання основних засобів, які змінили власника, і ресурсу, що набув якості людського капіталу. Але, якщо підвищення ступеня експлуатації робочої сили сприяло зростанню продуктивності праці зайнятих, то потенції основного капіталу так і не були задіяні його власниками, якщо оцінюємо значення показника фондівіддачі, що не дотягнув навіть до 70% від рівня 1990 р. Щодо витратомісткості валового випуску, то вона набула в незалежній Україні перманентного характеру до зростання.

Безумовно приведені оціночні судження негативного характеру потребують аргументації щодо вектора змін. Ми не прагнули реабілітувати планове господарювання, але приведення результатів ресурсовикористання до одного знаменника вимагало залучення вагомої бази порівнянь.

Перш за все, за розрахунками ІМЕМВ АН СРСР в

середньому підприємства країни споживали на одиницю кінцевої продукції у 1,8 рази більше оборотних коштів загалом і в 1,6 рази більше сировини й матеріалів, ніж у США [24, с. 66]. За розрахунками фахівців фондівіддача в Україні станом на кінець 90-х років не перевищувала 80% від рівня США і європейських країн [25, с. 176]. Щодо продуктивності праці, то можна спертися на дані, за якими в СРСР «...на рівний обсяг виробництва для виконання однієї і тієї ж функції витрачалось у 3-4 рази більше праці (кількості зайнятих), ніж у США і західноєвропейських країнах» [24, с. 66].

Ситуація навколо ефективності використання ресурсів є виявом однієї із цілого переліку складних соціально-ринкових деструкцій. Зокрема, ті ринкові перетворення, які пройшли в руслі приватизації через зіткнення нових і старих прав, правил і норм та значної правової невизначеності й сприяли зміні економічної системи, неадекватно вплинули на економічну поведінку суб'єктів економіки. Немає необхідності вдаватися в тонкощі приватизаційних процесів, але станом на початок 2009 р. приватні нефінансові корпорації забезпечували 84,0 % випуску товарів і послуг та 78,3 % валової доданої вартості. Проте так довго очікувані надії щодо активної і ефективної виробничо-господарської діяльності за умови

домінування приватної власності на національних теренах не виправдалися. Показники результативності господарювання та ресурсовикористання були набагато вищими по державних нефінансових корпораціях.

Загальною негативною характеристикою формування приватної власності ми бачимо відсутність перенесення центру ваги від фізичного капіталу й сировинних ресурсів до нагромаджених знань, досвіду, навичок тощо. Специфіка здійснення приватизації в Україні була руйнівною. Праця всупереч загальносвітовим тенденціям зі зміною форм власності не розпочала відігравати головну й критеріальну роль в матеріальному виробництві, а, навпаки, почала поступати технічному капіталу. Концентрація 72,2 % вартості основних засобів у приватній власності усунула достатньо вагому частину працездатних членів суспільства не тільки від процесу трансформації людського потенціалу в людський капітал, а й від опанування нових навичок та удосконалення наявних безпосередньо на робочому місці. В Україні саме концентрація суб'єктів господарювання в приватному секторі, який не переходить на колію інноваційного розвитку та політику інтенсифікації ресурсовикористання, і є гальмом економічного зростання та постійного зародження кризових станів.

Таким чином, реалізована в Україні модель формування ефективного приватного власника є аномалією з точки зору забезпечення соціально-економічної динаміки і не може використовуватися далі. З одного боку, недосконалість і обмеженість дієвого впливу формальних і неформальних тільки-но створених ринкових інститутів на реальну поведінку власників технічного капіталу зумовлює певний відхід держави від втручання в їх господарську діяльність. Проте результати господарювання у свою чергу вимагають розробки і впровадження таких правил функціонування приватного сектора, які були б більш довершеними і ретельними щодо дотримання його учасниками вимог задля активізації економічної діяльності та поліпшення ресурсовикористання. І тут не йде мова про максимізацію загальносуспільного корисного ефекту, а взагалі хоча б про прозорий імператив максимізації результату за наявної маси ресурсів. Але, якщо практика світової спільноти доводить протилежне, то, мабуть, надії на приватну власність на національних теренах не виправдалися з якихось інших причин.

Багатоманіття, складність, мала передбачуваність результатів функціонування нових ринкових інститутів, систем і структур породжують масу проблем і вимог до їх взаємодії з соціальною реальністю загалом. Засоби і способи, а також методи вирішення проблем ресурсозабезпечення і ресурсовикористання мають відповідати структурі організації та координації виробничої діяльності з високою соціальною відповідальністю, й бути зорієнтованими на використання в умовах невизначеності і динамічності суспільного життя. У цьому зв'язку слід теоретично осмислити причини абстрагування власників технічного капіталу від питань інтенсифікації використання виробничих ресурсів у системі соціально-економічних перетворень і внести за його результатами уточнення в предметне поле економічної діяльності.

Список літератури

1. *Економіка переходного періода: Учебное пособие / Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. – М.: Издательство МГУ, 1995 – 415 с.*

2. *Новак М. Дух демократического капитализма / М. Новак. – Мн.: Лучи Софии, 1997. – 544 с.*
3. *Юрьева Т. В. Социальная рыночная экономика: учебник для вузов. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 412 с.*
4. *Перехідна економіка: підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.; За ред. В.М.Геєця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.*
5. *Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К.: Port – Royal, 2001. – 594 с.*
6. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М.Геєця. –К.: Ін-т екон.прогнозув;Фенікс, 2003. – 1008 с.*
7. *Деева Н.М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія,перспективи: монографія / Н.М.Деева. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2006. – 444 с.*
8. *Бардиш Г.О.Трансформація економіки України в напрямку соціальної спрямованості: монографія / Г. О. Бардиш. – К.: «Хай-Тек Прес», 2009. – 584 с.*
9. *Народне господарство України у 1992 році: Стат. щорічник / Міністерство статистики України; Відп. за випуск В.В.Самченко. – К.: Техніка, 1993. – 464 с.*
10. *Народне господарство України у 1993 році: Стат. щорічник / Міністерство статистики України; Відп. за випуск В.В.Самченко. – К.: Техніка, 1994. – 494 с.*
11. *Статистичний щорічник України за 1995 рік / Міністерство статистики України; Відп. за вип. В.В.Самченко. – К.: Техніка, 1996. – 576 с.*
12. *Статистичний щорічник України за 1997 рік / Держкомстат України; За ред. В.Г.Осауленка. – К.: Українська енциклопедія, 1999. – 624 с.*
13. *Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Техніка, 2000. – 645 с.*
14. *Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2004. – 631 с.*
15. *Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.*
16. *Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленко – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.*
17. *Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.*
18. *Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2005. – 591 с.*
19. *Національні рахунки України за 2005 рік: Статистичний збірник /Державний комітет статистики України; Відп. за вип. І.М.Нікітіна. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 372 с.*
20. *Національні рахунки України за 2008 рік: Статистичний збірник /Державний комітет статистики України; За ред. І.М. Нікітіної. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 248 с.*
21. *Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; Пер. с нем.. – М.: Прогресс, 1982. – 497 с.*
22. *Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.*
23. *Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.*
24. *Европа и Россия: опыт экономических преобразований : научное издание / Ред.кол... В. М. Кудров (отв. ред.) - М.: Наука, 1996. – 480 с.*
25. *Ханин Г. Динамика экономического развития СССР / Г. Ханин. – Новосибирск: ИЭОПП СО АН СССР, 1991.- 368 с.*

РЕЗЮМЕ

Зуб Татьяна

Аксиоматика ресурсоиспользования в рыночной экономике и ее реализация на национальных территориях

В статье рассматриваются вопросы ресурсообеспечения в контексте их достаточности для удовлетворения потребностей субъектов экономики с учетом исходного состояния и реалий рыночно-трансформационных преобразований. Представлены проблемы экономического роста через призму ресурсоиспользования. Предлагается оценка аксиоматических основ, которые определяют существование эффективного частного собственника на национальных территориях. Обосновываются деструкции рыночных преобразований и их устранение.

RESUME

Zub Tetyana

Axiomatic use of resources in a market economy and its implementation on the national territory

The article discusses issues of providing resources in the context of their adequacy to meet the needs of economic agents, taking into account initial state and the realities of market-transformational change. The problems of economic growth through the prism of resources are considered. Rating of axiomatic principles that determine the existence of efficient private owner on national territory is suggested. Destruction of market reforms and ways of their removal are substantiated.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК СУБ'ЄКТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ У ПРОЦЕДУРІ МИРОВОЇ УГОДИ

Досліджено методичні підходи бухгалтерського обліку для відображення таких процесів, як реструктуризація боргу; переведення права вимоги дебіторської заборгованості боржника до податкової служби; переведення боргу на третіх осіб з урахуванням особливостей процедури банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, мирова угода, податковий борг, бухгалтерський облік, переведення права вимоги, суб'єкт реального сектора економіки.

Процедура банкрутства спрямована з одного боку на відновлення платоспроможності боржника, а з іншого - на задоволення вимог кредитора, який також може опинитися у важкому фінансовому стані, зокрема у випадку несплати його дебіторської заборгованості. Невисока вірогідність сплати боргу є досить об'єктивною в антикризовому управлінні суб'єктів реального сектора економіки. На тлі складного економічного стану боржника це зумовлено низкою обставин, наприклад короткими строками проведення відновлювальних процедур згідно із законодавством з банкрутства, черговістю погашення боргів та деякими іншими обмеженнями економічних інтересів продавця-кредитора у процедурі банкрутства. За такими причинами кредитор може погодитися на відстрочку або розстрочку боргу і навіть спрощення його частини, що можна здійснити в умовах процедури мирової угоди. Це робить таку процедуру економічно привабливою, а її теоретичні та практичні питання актуальними.

Теоретико-методологічні аспекти антикризового управління суб'єктів реального сектора економіки розглянуто у фаховій літературі здебільшого у теорії менеджменту, фінансів, економічного аналізу. Окремі теоретичні та практичні питання бухгалтерського обліку в умовах мирової угоди розглянуто у наукових статтях Булкот Г. В., Глушук О. М. Певні зміни у законодавстві з питань обліку з метою оподаткування суб'єкта господарювання, а у зв'язку з цим - зміни у законодавстві з банкрутства, зумовлюють актуальність обраної теми статті.

Мета нашого дослідження полягає у пошуку методичних підходів бухгалтерського обліку для відображення основних процедур відновлення платоспроможності суб'єкта реального сектору економіки з урахуванням характерних рис процедури банкрутства.

Відповідно до статті 35 Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». (У редакції Закону N 784-XIV від 30.06.99, який набув чинності з 01.01.2000 р., далі - Закон про банкрутство): «Під мировою угодою у справі про банкрутство розуміється домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки та (або) розстрочки, а також прощення (списання) кредиторами боргів боржника, яка оформлюється угодою сторін» [3]. Крім розстрочення боргу в мировій угоді передбачаються інші форми та умови його реструктуризації, що зумовлено специфікою процедур банкрутства. Зокрема,

процедура мирової угоди має певні характерні риси, які необхідно враховувати в організації бухгалтерського обліку боржника, що відображено на рисунку 1.

Важливими властивостями організаційного характеру мирової угоди є те, що вона як відновлювальна процедура фінансового стану боржника може укладатися на будь-якому етапі процедури банкрутства з дотриманням умов: публікації оголошення про справу банкрутства та затвердження мирової угоди у судовому порядку. Укладається мирова угода тільки з кредиторами, вимоги яких за певним порядком включені до реєстру вимог та обов'язково за згодою кредиторів, вимоги яких (входять до першої черги задоволення) забезпечені заставою, що має підтверджуватися в окремому порядку письмово. Задля врахування інтересів учасників справи умови угоди приймаються з двох сторін: комітету кредиторів (причому після голосування) та власників або керівництва підприємства. Згідно з Постановою № 15 Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику в справах про банкрутство» від 18 грудня 2009 (далі Постанова 15) у процедурі банкрутства господарських організацій з корпоративними правами держави понад 25 відсотків їх статутного фонду мирова угода погоджується з Фондом державного майна України та державним органом з питань банкрутства [12].

Крім вимог зіставних кредиторів, борги першої черги не включаються згідно зі ст. 31 Закону про банкрутство у сферу застосування мирової угоди. Також сфера дії мирової угоди не поширюється на соціальні виплати відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного соціального внеску» № 2464-VI від 8 липня 2010 року (рис. 1).

У зв'язку з тим, що мирова угода передбачає реструктуризацію боргу у формах: відстрочки, розстрочки або списання (прощення) заборгованості; виконання зобов'язань третіми особами; обмін вимог кредиторів на активи боржника та його корпоративні права та інші заходи, що не суперечать законодавству України (рис. 1), це зумовлює певні особливості бухгалтерського обліку цих процесів та, зокрема, відповідний документообіг. Документообіг як складова бухгалтерського обліку суб'єкта реального сектора економіки у процедурі мирової угоди згідно зі ст. 38 Закону про банкрутство містить наступне:

– заяву про затвердження мирової угоди, яка подається арбітражним керуючим протягом 5 днів

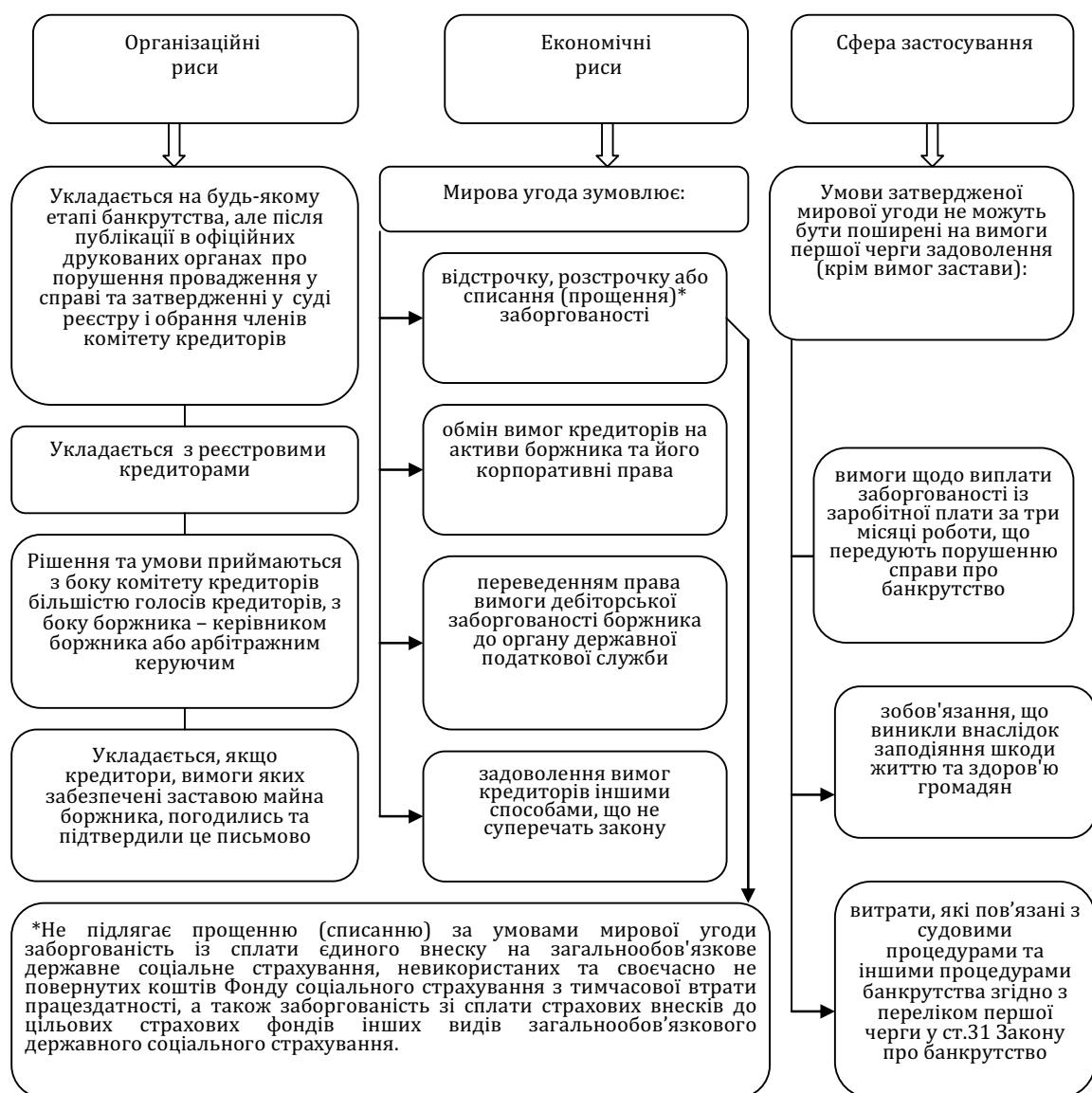


Рис. 1. Характеристика процедури банкрутства суб'єктів реального сектора економіки – мирової угоди

- після її укладання;
 - висновок (резюме) арбітражного керуючого щодо наслідків для боржника від укладання мирової угоди (у висновку надається аналіз фінансово-господарського стану боржника до укладання мирової угоди; заходи, що передбачає мирова угода; результати від укладання мирової угоди) [13];
 - текст мирової угоди;
 - ухвали по справі про банкрутство боржника (порушення, введення процедури, призначення арбітражного керуючого та інші);
 - протоколи загальних зборів кредиторів, на якому обрано комітет кредиторів та протокол засідання комітету кредиторів, на якому було прийнято рішення про укладення мирової угоди;
 - список кредиторів із зазначенням поштової адреси, номера (коду), що ідентифікує платника податків, та суми заборгованості;
 - зобов'язання боржника щодо відшкодування усіх витрат, що передбачено у першу чергу згідно зі статтею 31 цього Закону, крім вимог кредиторів, забезпечених заставою;
 - письмові заперечення кредиторів, які не брали участі в голосуванні про укладення мирової угоди чи проголосували проти укладення мирової угоди, за їх наявності;
 - відповідні документи в разі, якщо передбачається розстрочення, відстрочення або прощення боргу; обмін вимог кредиторів на активи боржника. Ці документи дозволяють не тільки затвердити мирову угоду у господарському суді, а й зробити відповідні операції у бухгалтерському обліку боржника.
- Бухгалтерський облік процесів відстрочки та розстрочки або прощення боргу у діяльності суб'єкта реального сектора економіки здійснюється з урахуванням виду кредитора та його кредиторських вимог. Так одним з учасників справи про банкрутство є орган стягнення податків, який може виступати у якості ініціюючого або конкурсного кредитора. Розстрочення та відстрочення податкового боргу здійснюється на основі законодавства з питань банкрутства¹,

¹ Питання нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку реструктуризації податкового боргу розглянуто у статті Іваної Л. Б. «Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку суб'єктів реального сектора у процедурі банкрутства – мирової угоди»

відмінності якого від загального порядку полягають загалом у наступному: розстрочення та відстрочення податкового боргу здійснюється на умовах безоплатності, може надаватися на тривалий строк, рішення приймається згідно із затвердженою у суді мировою угодою, штрафні санкції на період мораторію щодо вимог кредиторів не нараховуються, відстрочення відбувається у мировій угоді безвідносно до стихійного лиха (що властиве для загального порядку). Ці питання здебільшого не викликають заперечень з боку податкових структур на відміну питання щодо прощення податкового боргу у процедурі мирової угоди. Хоча у ст. 36 Закону про банкрутство і вказується, якщо

умови мирової угоди за вищезгаданими правилами *передбачають розстрочку чи відстрочку або прощення боргу, податкова інспекція зобов'язана погодитись* з цим положенням, але орган податкових стягнень зі свого боку вимагає окремих законодавчих актів у випадку погашення розстроченого боргу [7].

Документообіг з розстрочення або прощення боргу мирової угоди складається з документів, які надаються до суду для затвердження мирової угоди, зокрема щодо рішення про розстрочення (відстрочення) боргів та органам державної податкової служби (що наведено на рис. 2).

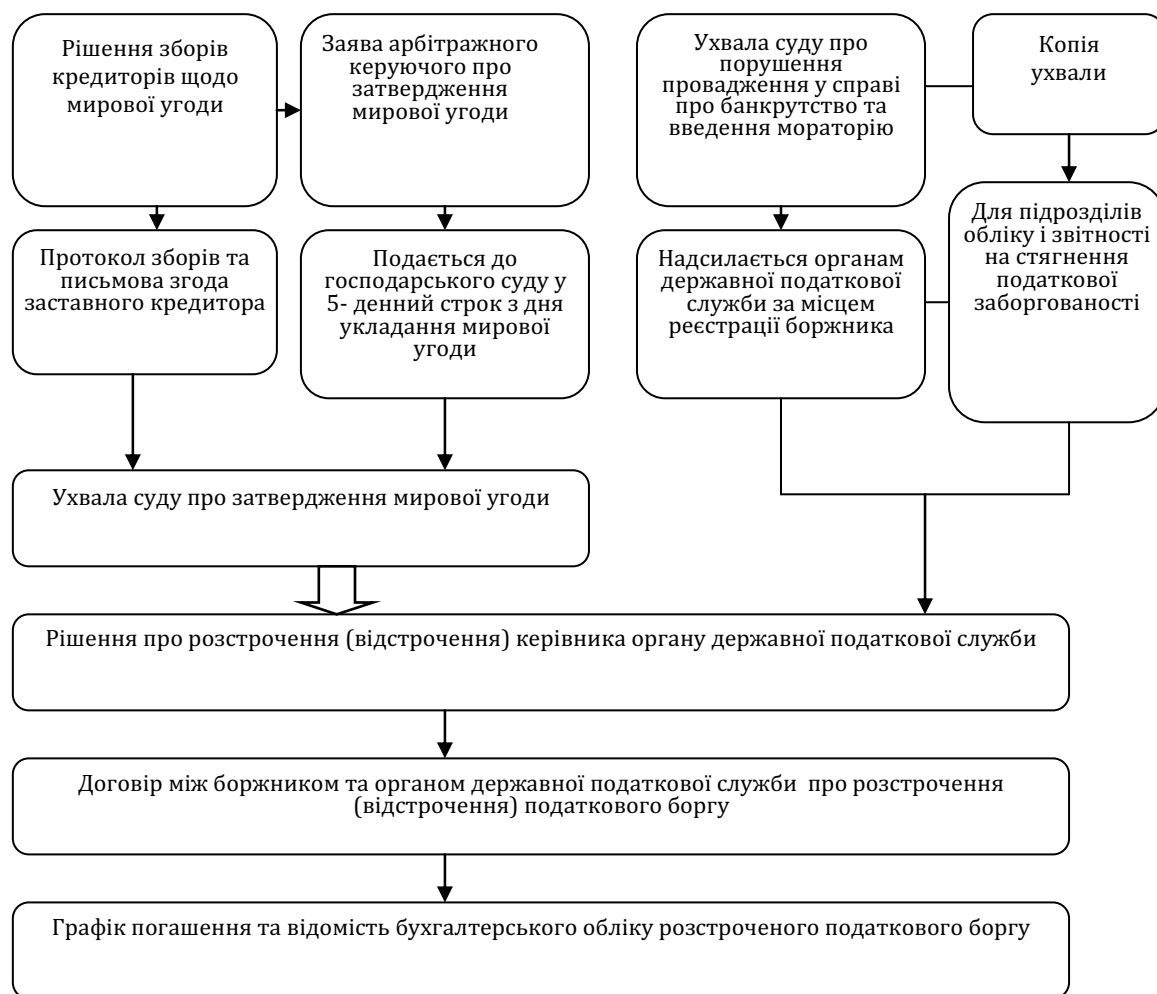


Рис. 2. Документообіг з розстрочення, відстрочення податкових зобов'язань суб'єкта реального сектора економіки у процедурі мирової угоди.

Розстрочення (відстрочення) податкового боргу передбачає між боржником та органом державної податкової служби складання окремого договору, до якого належить графік погашення податкового боргу. Рішення про розстрочення (відстрочення) сум податкового боргу оформлюється та підписується однією датою. У бухгалтерському обліку вважаємо доцільним ведення окремої відомості щодо обліку податкового та інших відстрочених зобов'язань за видами кредиторських вимог до відомості 3.6 аналітичного обліку розрахунків з бюджетом.

Ще одним важливим питанням процедури мирової угоди є додаткові джерела погашення зобов'язань. Згідно зі ст. 37 Закону про банкрутство порядок мирової угоди передбачає виконання зобов'язань боржника третіми особами (п. 4 ст. 37 Закону про банкрутство),

обмін вимог кредиторів на активи боржника або його корпоративні права, що і може виступати у якості додаткових джерел погашення зобов'язань. Крім норм Закону про банкрутство, у багатьох рішеннях Вищого Господарського суду України (далі ВГСУ) було зазначено, що перехід права власності на майно боржника до третіх осіб можливий тільки у процедурі санації, але мирова угода теж може містити умови про виконання зобов'язань боржника третіми особами, наприклад інвестором. Відповідно до ст. 512 – 516 Цивільного кодексу України кредитор у зобов'язанні може бути замінений іншою особою внаслідок передання ним своїх прав іншій особі за правочином (відступлення права вимоги). Переведення боргу регулюється статтями 520 – 524 Цивільного кодексу України.

Умови виконання зобов'язань третіми особами щодо податкового боргу (загальний порядок) викладені у «Порядку використання додаткових джерел погашення податкового боргу», який затверджено Наказом ДПАУ 1040 (далі Порядок 1040 який) та розроблено відповідно до пунктів 87.5 і 87.6 статті 87 та пункту 95.22 статті 95 розділу II Податкового кодексу. Такий порядок не тільки визначає механізм стягнення з дебіторів платника податків, що має податковий борг,

але і сум дебіторської заборгованості, строк погашення якої настав, а також сприяє фінансовому оздоровленню боржника.

Документообіг, який відбувається у боржника через переведення права вимоги податковому органу дебіторської заборгованості у якості додаткового джерела погашення податкового боргу боржником, відображено у таблиці 1.

Таблиця 1. Документообіг в умовах переведення вимоги щодо дебіторської заборгованості у рахунок погашення податкового боргу боржника

Умови здійснення переведення боргу	Відповідні документи
Рішення про переведення боргу	Повідомлення про визначення додатковим джерелом погашення податкового боргу дебіторської заборгованості платника податків (Додаток 1 до Порядку згідно з Наказом 1040).
До укладання договору здійснюється перевірка органом державної податкової служби дебіторської заборгованості, яка відображена на рахунках бухгалтерського обліку платника податків та в аналітичному обліку.	Акт перевірки дебіторської заборгованості боржника
Платник податків передає органу державної податкової служби всі документи, що свідчать про право вимоги.	Первинні документи та реєстри бухгалтерського обліку щодо визнання та оцінки дебіторської заборгованості
Складання договору про переведення вимоги щодо дебіторської заборгованості до податкової служби	Договір між боржником та органом податкової служби
Боржник та орган стягнення повідомляють дебітора про переведення на орган державної податкової служби права вимоги	Повідомлення про переведення права вимоги дебіторської заборгованості платника податків на органи державної податкової служби згідно з певною формою (Додаток 2 до Порядку згідно з Наказом 1040).
Орган державної податкової служби звертається до суду щодо стягнення з дебіторів сум заборгованості, строк погашення якої настав та право вимоги якої переведено на органи державної податкової служби, у рахунок погашення податкового боргу боржника	Повідомлення органом державної податкової служби суду щодо стягнення з дебіторів платника податків

Згідно з пп. 2.3. Порядку 1040 для здійснення переведення прав вимоги податкового боргу (дебіторської заборгованості) укладається договір, який містить наступне: назву та місце укладання, найменування платника податків та органу державної податкової служби; предмет договору, де зазначається, що платник податків переводить на орган державної податкової служби своє право вимоги до дебітора в рахунок погашення податкового боргу; порядок виконання зобов'язань за договором; права та обов'язки сторін; умови укладання, зміни та припинення договору; місцезнаходження та реквізити сторін.

У якості боргу, який планується перевести, може бути будь-який вид дебіторської заборгованості: за товари (роботи, послуги); що пов'язані із підзвітними особами; заборгованість працівників, акціонерів перед підприємством; заборгованість за претензіями; інші види. Основні бухгалтерські трансакції, які пов'язані з переведенням боргу, зокрема дебіторської заборгованості боржника (у прикладі підприємство А) до органу стягнення податків згідно з вимогам Цивільного кодексу та принципам бухгалтерського обліку за Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 196-14, демонструє таблиця 2.

Але якщо врахувати основні вимоги, які наведено у Порядку 1040, виникають певні протиріччя. Справа у тому, що дебіторська заборгованість (яка зазначена у договорі між платником податків і органом стягнення) продовжує залишатися активом платника податків (пп. 2.11- 2.14) не тільки до надходження коштів до бюджету, які негайно спрямовуються в рахунок погашення податкового боргу, а згідно з пп. 2.15

Порядку 1040 вважається активом до того моменту, коли орган державної податкової служби спрямує платнику податків повідомлення про таке отримання коштів бюджетом (у рахунок погашення податкового боргу за рахунок стягнення дебіторської заборгованості). Причому сума такої дебіторської заборгованості повинна бути відповідним чином розкриті в примітках до фінансової звітності.

У такий спосіб дотримання Порядку 1040 у повному обсязі щодо відображення операцій у бухгалтерському обліку означає зміну дати погашення податкового боргу підприємства, яка природно відбувається раніше порівняно з отриманням повідомлення про надходження коштів до бюджету. Це призводить до порушення принципів відображення інформації у бухгалтерському обліку підприємства, зокрема принципу превалювання змісту над формою. Крім того, виникає невизначеність стосовно строку, протягом якого підприємство має відобразити недостовірну інформацію про активи та пасиви у фінансової звітності. Отримання повідомлення про надходження коштів до бюджету, на наш погляд, може виступати тільки фактом закінчення договору з органом податкової служби.

Переведення боргу боржником може здійснюватися на іншу особу за умови укладення договору між боржником та третьою особою за згодою кредитора. У процедурі банкрутства існує важлива умова - третя особа повинна бути учасником справи. У документі, який має принципові положення з питань банкрутства – Постанові ВГСУ № 15 п. 94, п. 99, підкреслюється, що господарські суди мають враховувати практику використання у мировій угоді виконання зобов'язань боржника третіми особами (інвестор, власник майна

Таблиця 2. Варіант контрировки рахунків щодо переведення права вимоги дебіторської заборгованості боржника (підприємства А) до органу стягнення податків

Зміст господарської операції	Дебет рахунка	Кредит рахунка
Відвантажено продукцію підприємству В	361	701
Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	701	641
Чистий дохід від реалізації списано на фінансовий результат	701	791
Укладено договір та переведено право вимоги дебіторської заборгованості до органу стягнення податків	361.1	361
Кошти, що надійшли від підприємства В, спрямовані на погашення податкового боргу підприємства А	311	361.1
	64.x	311
Отримання повідомлення про надходження коштів до бюджету на погашення податкового боргу боржника за рахунок стягнення дебіторської заборгованості	x	x

боржника), «якщо вони беруть на себе обов'язок виконати частину зобов'язань боржника або іншим чином забезпечити виконання цих зобов'язань» та якщо мирова угода містить умови про виконання зобов'язань боржника третіми особами. Також у роз'ясненнях у низці справ ВГСУ третьою особою вважається інвестор у якості учасника процедури банкрутства, який, як правило, бере на себе відповідальність погасити кредиторську заборгованість боржника в обмін на його активи.

У такому випадку, на нашу думку, документообіг складатиме: рішення про переведення боргу за підписом арбітражного керуючого, власника боржника та кредитора; договір мирової угоди та інвестиційна угода - договір між боржником та третьою особою (інвестором), умови якого можуть вноситися до договору мирової угоди; акти звірки (інвентаризації) заборгованості; первинні документи (накладні, податкові накладні, платіжні документи про сплату та інші) та реєстри бухгалтерського обліку щодо визнання та оцінки кредиторської заборгованості, повідомлення до суду про переведення боргу із копією рішення та інвестиційної угоди. На думку фахівців з права щодо цього питання, «умови і порядок таких процедур слід обумовлювати в окремих цивільно-правових договорах, наприклад договорах міни, купівлі-продажу, доручення і т. п.» [1].

Якщо відбувається обмін вимог кредиторів на вже емітовані боржником акції чи інші корпоративні права, належні акціонерам чи іншим суб'єктам корпоративних прав у статутному капіталі боржника, господарський суд перевіряє наявність погодження з акціонерами, тому що вони мають стати учасниками мирової угоди.

Отже, розглянутий та запропонований документообіг з вищезгаданих питань відстрочення (розстрочення), прощення боргу, переведення вимоги дебіторської заборгованості до органу податкової служби, переведення боргу на третіх осіб у процедурі банкрутства зумовлює наступні пропозиції.

Для здійснення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності боржника щодо відображення господарських операцій, які пов'язані з переведенням права вимоги дебіторської заборгованості боржника – платника податків до органу державної податкової служби, можливо використовувати у процедурі банкрутства – мирової угоди пп. 2.11- 2.14 Порядку 1040.

Для відображення в обліку боржника операцій з переведення вимоги дебіторської заборгованості до органу податкової служби та погашенні податкового боргу боржником, переведення боргу до третіх осіб

доцільно використовувати аналітичні рахунки до синтетичних рахунків відповідної дебіторської заборгованості, право вимоги якої переведено до органу податкової служби, а також складати: відомість реєстру таких дебіторів, графік погашення заборгованості третіми особами, бухгалтерські реєстри, де відображається реєстрація та погашення дебіторської і кредиторської заборгованостей та заборгованості з бюджетом (використовуючи облікові реєстри: журнал 3 та відомості до журналу 3 та інші).

Бухгалтерський облік боржника щодо операцій переведення боргів до третьої особи, у якості якої виступає інвестор за інвестиційним договором, що погодився погасити кредиторську заборгованість боржника в обмін на його активи, повинен здійснюватись на основі: звіту про незалежну оцінку майна і майнових прав боржника з відповідними документами, що підтверджують право власності останнього; переліку активів, що передбачаються до відчуження, та переліку основних засобів, що будуть відчужені та залишаться на підприємстві після відчуження із зазначенням їх назви, інвентарного номеру, залишкової вартості, ринкової вартості; балансів підприємства станом на дату порушення справи про банкрутство та станом на останню звітну дату.

Згідно з інвестиційною угодою, де обумовлюються умови переведення боргу, в аналітичному обліку кредиторської заборгованості боржника можливо відображати наступне: заборгованість перед первісним кредитором списувати, натомість відображати заборгованість перед новим кредитором – інвестором.

Перехід права власності на активи від боржника до інвестора, у разі повного виконання зобов'язань інвестором щодо умов інвестиційної угоди, необхідно здійснювати за положеннями Національного стандарту бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», якщо активи боржника можна ідентифікувати у якості дефініції «припиненої діяльності», тобто визнаний утримуваним для продажу компонент підприємства є відокремленим напрямом або сегментом діяльності підприємства [10, с. 284 - 292].

Список літератури

- Гордієнко М. Мирова угода в процедурі банкрутства як спосіб уникнути ліквідації підприємства боржника [Електронний ресурс] / М. Гордієнко // Газета «Юридична Газета». 2009. – № 5. – Режим доступу <http://www.korosten.in.ua/index.php?page=2478>.
- Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні

RESUME

Ivanova Lyudmyla

Accounting entity of the real sector of the economy in the process of settlement

In the article there have been investigated the methodological approaches of accounting for displaying of such processes as debt restructure, the transfer of the claim receivable of the debtor to the tax service, the transfer of debt to third person allowing for the bankruptcy process.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

- [Електронний ресурс] : закон України від 16 липня 1999 року № 196-14 / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.
3. Про банкрутство [Електронний ресурс] : закон України в редакції Закону № 784-XIV від 30.06.99 р. / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.
 4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: Закон України № 2464-VI від 08.07.2010 р. – Режим доступу: <http://byhgalter.com/yediniy-socialnij-vnesok-zmini-u-sistemi-derzhavnogo-pensijnogo-ta-socialnogo-straxuvannya/>.
 5. Золотухін О. Особливості бухгалтерського обліку підприємства у процесі здійснення процедури його банкрутства / О. Золотухін [Електронний ресурс] : за даними сайту Вісник Податкової служби України // Вісник Податкової служби України № 37 – 38 від 09.10.2009 р. – Режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/article/one/Oleksandr_5152918.html.
 6. Лень В. С. Фінансовий облік: навч. посіб. / В. С. Лень. – К.: ВЦ «Академія» (Серія «Альма-матер»), 2011. – 608 с..
 7. Списання несплаченого податкового боргу / Ліквідація підприємств: процедура та облік [Текст] : лист ДПАУ від 24 січня 2009 року № 748/5/24-0416 / укл. О. Б. Кушина, І. О. Львова // Збірник систематизованого законодавства – К.: Бліц-Інформ, 2009. – Вип. 3 – С. 157.
 8. Про Порядок використання додаткових джерел погашення податкового боргу [Електронний ресурс] : наказ Державної податкової адміністрації України від 24.12.2010 № 1040 за даними сайту ДПАУ – Режим доступу: <http://dra.lg.ua/nzak/tajno/010611.1.htm>.
 9. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс] : від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI за даними сайту ДПСУ – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=300560&catid=46733.
 10. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку / Уклад. В. Кузнецов. – Х.: Фактор, 2009. – 416 с.
 11. Про порядок погодження планів санації та мирових угод [Електронний ресурс] : положення затверджені Наказом ФДМУ № 895 від 06.06.2007 р. за даними сайту Фонду Державного майна України – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/ukr/doc_view.php?id=967&id_doc_type=0&sort_id=&tex.
 12. Про судову практику в справах про банкрутство [Електронний ресурс] : постановва № 15 пленуму Верховного Суду України від 18 грудня 2009 року. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/L_doc2.nsf/link1/VS090853.html
 13. Про затвердження Положення Про порядок розробки планів санації та мирових угод та їх погодження [Електронний ресурс] : проект Наказу Міністерства Економіки України за даними сайту Державного Департаменту з питань банкрутства – Режим доступу: http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=38899.
 14. Цивільний Кодекс України, змінений і доповнений законом від 15 грудня 2005 р. // Бізнес. Збірник систематизованого законодавства. – 2008. - № 4. – С.34 – 236.

РЕЗЮМЕ

Иванова Людмила

Бухгалтерский

учет субъекта реального сектора экономики в процедуре мирового соглашения

Исследованы методические подходы бухгалтерского учета для отображения таких процессов, как реструктуризация долга; перевода права требования дебиторской задолженности должника к налоговой службе, перевода долга к третьим особам с учетом особенностей процедуры банкротства.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто особливості формування статистичної інформації щодо малих підприємств. Визначено переваги системного підходу до статистичного вивчення діяльності суб'єктів малого підприємництва. Запропоновано використання статистичного моніторингу малого бізнесу, що дозволить вдосконалити інформаційне забезпечення статистичного вивчення його діяльності.

Ключові слова: малий бізнес, системний підхід, інформаційні потоки, статистичний моніторинг.

У сучасних умовах інтенсивного розвитку підприємницької діяльності в Україні різко зростають вимоги до ефективності прийняття обґрунтованих управлінських рішень на державному та регіональному рівнях. Остання з боку державних органів залежить не стільки від кількості, скільки від якості наявної інформації та форми подання результатів досліджень. Це свідчить про необхідність створення цілісної системи збирання, обробки, аналізу та документального подання статистичної інформації про діяльність підприємств малого бізнесу з метою використання її для моделювання та прогнозування можливих напрямів її розвитку.

Вагомий внесок у розвиток інформаційного забезпечення статистичного вивчення діяльності малого підприємництва зробили такі вітчизняні дослідники, як О. Васечко, О. Гончар, В. Гусев, Л. Калініченко, І. Книшенко, О. Чупріна, М. Шехова. Однак деякі питання, пов'язані із методологічними та організаційними засадами інформаційного забезпечення статистичного вивчення малого бізнесу в Україні та в окремих її регіонах, залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого розвитку й вдосконалення.

Метою дослідження стали методологічні та організаційні засади інформаційного забезпечення статистичного вивчення діяльності підприємств малого бізнесу в Україні.

Останніми роками вивчення соціально-економічних явищ і процесів передбачає використання системного підходу. Не є винятком і статистичний аналіз підприємств малого бізнесу, як масового економічного явища. Використання системного підходу у статистичному вивченні малих підприємств дозволяє розглядати їх як динамічну систему, що містить елементи, які пов'язані між собою та зовнішнім середовищем, а також описати механізм формування статистичних закономірностей. При цьому слід враховувати всі внутрішні та зовнішні зв'язки, взаємозалежності та взаємопідпорядкованості його окремих елементів.

Виділення структури інформаційних потоків, що характеризують діяльність малих підприємств, виступає необхідною складовою організації статистичного спостереження і вирішення поставлених задач статистичного дослідження. Результати статистичного аналізу залежать від повноти та вчасності забезпечення точною та достовірною інформацією. Невипадково

існують певні вимоги щодо якості статистичних даних та періодичності їх отримання.

Статистична інформація є різновидом інформації, яка дозволяє кількісно охарактеризувати явища і процеси, що відбуваються в різних сферах життя країни. Ця інформація є достовірною, науково обґрунтованою, що об'єктивно відображає стан і закономірності соціально-економічних явищ і процесів [8].

На сьогодні інформаційні потоки, що характеризують малий бізнес та його розвиток, не дозволяють проводити його комплексний статистичний аналіз. Основними причинами цього є:

- відсутність єдиного підходу до формування інформаційних потоків на різних рівнях;
- невизначеність кола проблемних питань оцінки малих підприємств;
- недосконала структура та невпорядкованість інформаційних потоків;
- відсутність спрямованості інформаційного забезпечення на кінцевих користувачів та інші.

З метою дослідження стану та розвитку малого підприємництва як в окремих регіонах, так і в Україні загалом органи державної статистики збирають, групують і аналізують відповідну статистичну інформацію, яку вони можуть одержувати наступними шляхами з таких джерел, як:

- відомості про реєстрацію в єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України;
- дані державних статистичних спостережень;
- фінансова звітність;
- дані Державної податкової адміністрації України (про фізичних осіб-підприємців);
- оцінки та розрахунки на підставі вищезазначеного [3, с. 35].

Статистичне дослідження діяльності малих підприємств повинно здійснюється за принципами системного підходу, що містить декілька етапів:

1. Підготовчий: визначення проблемних питань (напрямів дослідження), що потребують вирішення у статистичному дослідженні діяльності підприємств малого бізнесу, формулювання мети та завдань дослідження, які передбачають: окреслення кола проблемних питань, конкретизацію цілей дослідження, відповідно до яких проводиться вивчення поставлених проблем, а також аналіз зовнішніх виявів системи в межах окресленої проблеми.

2. Методологічний: визначення об'єкта

статистичного дослідження, одиниці спостереження та сукупності, визначення обсягу статистичної сукупності, складання програми статистичного спостереження (перелік ознак одиниць сукупності, розробка інструментарію, визначення виду та способу обстеження).

3. Методично-організаційний: вибір методів та прийомів дослідження, побудова системи показників, що характеризує діяльність малих підприємств, за допомогою якої можна проводити статистичний аналіз їхньої діяльності, розроблення відповідної форми статистичного спостереження досліджуваного процесу з метою збору необхідних даних.

4. Аналітично-прогнозний: проведення статистичного спостереження, аналіз його результатів з метою характеристики взаємозв'язків і закономірностей, моделювання та прогнозування, оформлення та представлення результатів дослідження у вигляді аналітичних доповідей, за допомогою графіків, таблиць з метою підтримки та ефективного управління підприємствами малого бізнесу на державному, регіональному рівнях.

Етапність статистичного дослідження діяльності малих підприємств сприятиме удосконаленню його організаційних даних, що дозволить отримання достовірних результатів, необхідних при розробленні регуляторної політики з підтримки цього сектора економіки з боку держави.

Основою для прийняття та підтримки ефективних управлінських рішень за всіма напрямками державної регуляторної політики малого бізнесу повинен стати статистичний моніторинг як засіб систематичного спостереження, який застосовується для поглибленого і всебічного вивчення малого бізнесу в статичній і динамічній формі з метою виявлення закономірностей та факторів, що визначають цю закономірність. Тобто на підставі моніторингу можна здійснювати оперативне прогнозування з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також дозволяють постійно спостерігати за станом соціально-економічних явищ і процесів та швидко реагувати на їхні зміни.

Під моніторингом діяльності підприємств малого бізнесу на регіональному та державному рівнях слід розуміти процес систематичної реєстрації у статистичному спостереженні за станом малих підприємств та факторами, що впливають на них, у межах території регіону протягом певного часу, з метою отримання поточної оцінки їх діяльності та прогнозування на базі проведеного всебічного статистичного аналізу для органів державної влади та інших користувачів статистичної інформації. Таким чином, моніторинг діяльності малого бізнесу включає завдання аналізу, контролю та прогнозування, а також факторного аналізу для подальшого управління розвитком підприємницької сфери.

Метою проведення статистичного моніторингу діяльності малих підприємств має бути всебічна оцінка їхнього поточного стану, визначення основних тенденцій розвитку та короткострокове прогнозування за допомогою сучасних багатовимірних методів та інформаційних технологій. Саме тому статистичний моніторинг може стати обґрунтованою основою для розробки та прийняття управлінських рішень за всіма напрямками регуляторної політики України.

До основних завдань статистичного моніторингу діяльності малого бізнесу на регіональному та державному рівнях можна зарахувати:

– визначення основних напрямів проведення

статистичного дослідження діяльності;

- організацію та проведення статистичного спостереження;
- оцінку поточного стану діяльності та ділової активності малих підприємств;
- виявлення закономірностей розвитку малих підприємств;
- прогнозування тенденцій розвитку малих підприємств, результатів їх діяльності та фінансового стану;
- публікацію результатів моніторингу для надання якісної аналітичної інформації зовнішнім та внутрішнім користувачам у регіональному розрізі та за видами економічної діяльності.

Моніторинг розвитку та ефективності діяльності малих підприємств повинен проводитися у формі дослідження структурних і динамічних характеристик його діяльності з метою поточної оцінки та виявлення тенденцій у розвитку цього сектора економіки. Він повинен містити систему регулярних спостережень, що повторюються, поточних просторово-часових оцінок та моделювання, прогнозу розвитку малих підприємств та результатів їхньої діяльності на окремих територіальних рівнях та за видами економічної діяльності:

- державному (Україна);
- регіональному (області, АРК, м. Київ, м. Севастополь);
- локальному (міста та адміністративні райони).

Методологічною основою розроблення моніторингу як інформаційної технології є закономірності, що регулюють загальні та структурні тенденції розвитку малих підприємств. Важливою передумовою створення статистичного моніторингу є всебічне вивчення соціально-економічного стану регіону та внеску сектора малого бізнесу в ці показники.

Виділення діяльності малих підприємств як об'єкта статистичного дослідження дозволяє на базі даних державної статистики і вибіркового спостереження сформувати систему показників, які сприятимуть отриманню найточнішої інформації щодо поточного стану малих підприємств, покращенню якості оцінки тенденцій та прогнозування, підвищенню ефективності управління регіоном. Ця система показників, що забезпечує цілісне відображення сукупності факторів і явищ, під дією яких змінюються розвиток, ефективність та фінансовий стан малих підприємств, може складатися з таких груп показників: розвитку та щільності розташування малих підприємств, показників економічної та інвестиційної діяльності, ефективності, фінансового стану малих підприємств у територіальному розрізі та за видами економічної діяльності.

Таким чином, статистичний моніторинг розвитку та ефективності діяльності підприємств малого бізнесу дає можливість систематично накопичувати та інтегрувати вихідні дані. Така інформаційна система дозволить прогнозувати зміни у діяльності підприємств регіону, розробляти пропозиції та рекомендації, сприятиме ухваленню адміністративних та управлінських рішень. За допомогою статистичного моніторингу розвитку та ефективності діяльності малих підприємств є можливість забезпечити:

- поточну оцінку економічного стану, ресурсів і результатів господарської діяльності малих підприємств як інституційних одиниць ринкової економіки;

- аналіз структури та структурних зрушень в економіці держави та її регіонів за видами діяльності;
- порівняльний аналіз конкурентоспроможності вітчизняних малих підприємств на регіональному, державному та міжнародному рівнях;
- відстеження бізнес-циклів і прогнозування динаміки економічного розвитку ділової активності малих підприємств.

Цілі і завдання, пов'язані з формуванням інструменту для збирання, збереження та поточного аналізу статистичної інформації про розвиток та ефективність діяльності малих підприємств з метою забезпечення ефективності управління цим сектором економіки, визначили функціональні можливості моніторингу: регулярне збирання статистичної інформації за системою показників для задоволення потреб суб'єктів управління; інтеграція цієї інформації та результатів опитування в узагальнюючі показники динаміки розвитку малих підприємств; діагностування стану об'єкта спостереження; прогнозування процесів розвитку та результатів діяльності підприємств; підготовка спеціальних аналітичних матеріалів за результатами проведеного статистичного моніторингу; розроблення пропозицій щодо вирішення встановлених негативних змін.

Методологію статистичного моніторингу складають формалізовані (опитування, аналіз документів і статистичних показників), а також неформалізовані методи (інтерв'ю, спостереження). Ці показники повинні буди зіставними, доповнювати один одного, самодостатніми, порівнюваними з показниками, що використовуються у різних формах державних спостережень. Важливим фактором ефективності моніторингу є визначення типу вибірки, і саме тому найбільш репрезентативною є інформація на рівні регіону. Тип вибірки встановлюється керівником статистичного моніторингу.

Специфікою сучасного моніторингу є комп'ютерна підтримка, яка дозволяє автоматизувати процес збирання, збереження та порівняння інформації, що накопичується під час моніторингу, а також презентація її у формі таблиць, графіків, гістограм, діаграм.

Нами пропонується використання матеріалів моніторингу, які можливо об'єднати у розділи:

1. Звітно-статистичний (первинний), що формується на базі даних Державного комітету статистики.
2. Адміністративний, що містить дані відомчої статистики – органів загальнодержавної та місцевої виконавчої влади, до сфери управління яких належать малі підприємства з метою вивчення особливостей окремих видів діяльності – галузеві міністерства, відомства, міжгалузевий рівень.
3. Аналітичний розділ, що містить інформацію спеціалізованих державних та недержавних організацій з метою здійснення статистичного оцінювання, моделювання та прогнозування розвитку та ефективності діяльності малого бізнесу в економіці регіону та держави.

З метою удосконалення методичного забезпечення статистичного аналізу розвитку та ефективності діяльності малих підприємств регіону та держави в цілому необхідно:

- вдосконалити перелік та методологію досліджуваних показників у розрізі адміністративно-територіального поділу України;
- прискорити процедуру обміну адміністративними

первинними даними між органами Державного комітету статистики та центральними органами виконавчої влади;

- створити на центральному та регіональному рівнях бази даних первинних показників для забезпечення можливості проведення розрахунків та перерахунків для різних адміністративно-територіальних одиниць;
- з метою забезпечення зіставності даних у часовому вимірі розробити єдині методики їх збирання та узагальнення з урахуванням досвіду інших країн, а також методологію перерахунку показників.

Ці заходи дадуть можливість для методологічно-об'єктивного використання даних статистики підприємств малого бізнесу з метою статистичного вивчення їх поточного стану, тенденцій та перспектив розвитку та розробки необхідних програм з регуляторної політики з боку держави.

Список літератури

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV: офіц. текст: за станом на 02.10.2011 р. Текст. дані [Електронний ресурс] // Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>. – Назва з екрана.
2. Ковтун Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика / Н. В. Ковтун. – К.: ПВЦ ТОВ «Імекс-ЛТД», 2005. – 420 с. – ISBN 966-8861-07-8
3. Статистика підприємств [Текст] / С. О. Матковський, О. С. Гринькевич, О. З. Сорочак та ін. – Львів: Світ, 2007. – 440 с. – ISBN 978-966-603-548-9.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності: Закон України від 18.09.2008 р. №523-VI: офіц. текст: за станом на 18.09.2008 р. Текст. дані [Електронний ресурс] // Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=523-17>. – Назва з екрана.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про державну статистику»: закон України від 07.02.2002 р. № 3047-III: офіц. текст: за станом на 01.01.2004 р. Текст. дані [Електронний ресурс] // Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3047-14>. – Назва з екрана.
6. Про внесення змін до Закону України «Про державну статистику»: Закон України від 13.07.2000 р. №1922-III: офіц. текст: за станом на 13.07.2000 р. Текст. дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1922-14>. – Назва з екрана.
7. Про внесення змін до Цивільного кодексу України щодо права на інформацію: закон України від 22.12.2005 р. №3261-IV. Текст. дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3261-15>. – Назва з екрана.
8. Про інформацію: закон України від 02.10.1992 р. №2657-XII: офіц. текст: за станом на 22.07.2005 р. Текст. дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12>. – Назва з екрана.
9. Про порядок статистичного вивчення суб'єктів малого підприємництва: Наказ Державного комітету статистики України від 01.12.1998 р. №399: офіц. текст: Текст.дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу до дж.: <http://zakon.naiu.ua/doc/?uid=1157.1182.0>. – Назва з екрана.
10. Пугачова М. В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: монографія / М. В. Пугачова. – К.: ДП «Інформ-анал. агентство», 2007. – 535 с. - ISBN 978-966-2142-10-5.

РЕЗЮМЕ

Иванова Татьяна

Информационное обеспечение статистического изучения малого бизнеса

Рассмотрены особенности формирования статистической информации малых предприятий. Определены преимущества системного подхода в статистическом изучении деятельности субъектов малого предпринимательства. Предложено использование статистического мониторинга малого бизнеса, который позволит усовершенствовать информационное обеспечение статистического изучения его деятельности.

RESUME

Ivanova Tetyana

Information support of statistical study of small business

The features of formation of the statistics of small businesses are considered. The benefits of a systematic approach to the statistical study of small businesses are determined. The usage of statistical monitoring of small businesses that can improve information support for statistical study of its activity is proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЛОМБАРДЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В данной статье рассмотрены основные аспекты функционирования отечественных и зарубежных ломбардов; предложен сравнительный анализ рынка ломбардов в Украине и Германии.

Ключевые слова: рынок ломбардов, процентная ставка, займ, кредитный союз, кредитное учреждение, кредит.

В условиях перманентного финансового и системного кризиса отечественной экономики перед украинцами остро стоит проблема отсутствия возможностей пополнения оборотных денежных средств. Данная проблема актуальна как для предприятий, так и для граждан Украины. Однако, если предприятие, обладая ликвидным залоговым имуществом, еще может рассчитывать на банковский кредит, то рядовому гражданину надеяться на получение в отечественном банке краткосрочного кредита не стоит. Тем более, если деньги нужны не для совершения какой-либо крупной покупки, а для удовлетворения насущных потребностей, проще говоря - прожить до следующей зарплаты, или для малых предпринимателей, которые переживают сейчас далеко не лучшие времена. Альтернативой банков кредитования для физических лиц является получение кредитов в ломбардах.

Эти проблемы изучали такие экономисты, как Анна Мазорук в своей работе "Ломбарды в Украине взяли на себя функцию выдачи кредитов" [3, с. 12], Юрий Гусев "Обзор рынка ломбардного кредитования" [3, с. 16], Артем Святненко "Ломбарды на пике популярности. Вложения в ломбардный бизнес окупаются за два-четыре года" [3, с. 23], Геннадий Ключ "Самым чутким индикатором кризиса стали ломбарды - в декабре к ним пришли вдвое больше клиентов, чем в ноябре" [3, с. 10].

Целью работы является анализ сложившейся ситуации на рынке кредитования, следствием которой стал стремительный рост таких кредитных учреждений, как ломбарды и финансовая неустойчивость банков и кредитных союзов.

Недоступность кредитов и снижение доходов населения привели к ломбардному возрождению в Украине. В последние месяцы в стране стремительно растет количество ломбардов и кредитных союзов. Это обусловлено в первую очередь тем, что физические лица не видят смысла брать кредиты в банках. По их мнению, проще всего обратиться в ломбард или в кредитный союз с целью быстро получить желаемую сумму в кредит либо под залог имущества. Правительство страны обеспокоено столь резкими изменениями в сфере кредитования, но, тем не менее, не предпринимает никаких попыток повлиять на сложившуюся ситуацию.

Специалисты в данной области утверждают, что с

остановкой банковского кредитования в Украине возрождается ростовщичество, формы которого заставляют вспомнить 1990-е годы. По наблюдению экспертов, экономический кризис - самое плодотворное время для деятельности ломбардов: кредит в банке выдается не каждому, зарплаты урезаются и все чаще задерживаются, а наличные деньги населению по-прежнему нужны. За 2010 г. прирост клиентской базы ломбардов увеличился на 20-30%, и если до кризиса основными клиентами ломбардов были пенсионеры, приходившие получить ссуду до пенсии, то сегодня частыми посетителями стали и представители среднего класса. В 2008 г. при прожиточном минимуме в 626 грн. /мес. за чертой бедности находились 18,1 % граждан страны (8,1 млн. чел.). В частности, по данным Комитета, в 2009 г. численность населения со средним ежемесячным доходом ниже прожиточного минимума (701 грн. /мес.) увеличилась на 17,5 %, до 9,5 млн. чел. (21,4% от общей численности населения). В 2010 - конце 2011 гг. эти показатели демонстрируют тенденцию к возрастанию на несколько процентов.

Привлекательными чертами ломбардов являются процедуры получения займа: при наличии паспорта, идентификационного кода и имущественного залога [3, с. 53]. В Государственном реестре финансовых учреждений Украины по результатам первого полугодия 2011 г. находятся 444 ломбарда, что на 13,8 % больше, чем в докризисный период. Объем займов, которые выдали кредитные сообщества в первом полугодии 2011 г., составил 2,6 млрд. грн., тогда как в 2008 г. эта цифра была 6 миллиардов. Что касается кредитов в ломбардах, в первом полугодии 2011 г. уже выдано 444 млрд. грн., тогда как в прошлом году - всего 5,5 млрд. грн. Кроме того, 10 тыс. жалоб, которые в год получает Государственная комиссия по регулированию рынков финансовых услуг, по ломбардам приблизительно 1 или 2 жалобы - и те не касаются процентов. Хотя кредитные ставки в ломбардах равняются в среднем 216 % годовых, а в кредитных сообществах в среднем по стране - 20 %, это в 10 раз меньше, чем в ломбардах.

Более того, отметим, что продолжающийся уже не первый год рост объемов выдаваемых ломбардами кредитов позволяет им составлять существенную конкуренцию кредитным союзам. Для сравнения: на конец первого квартала текущего года в реестре

Госфинуслуг осталось уже всего 652 союза. При этом, по прогнозам многих экспертов, количественно рынок еще существенно обмельчает до конца года, и не последнюю роль в этом сыграет как раз его регулятор. На последнем заседании Госфинуслуг из госреестра финучреждений было исключено 24 кредитных союза. Основная причина – отсутствие по заявленному местонахождению. Стоит отметить, что за последний год чистка рядов кредитных союзов на этом основании стала весьма распространенной практикой.

Наращивание объемов кредитования позволило ломбардам достичь результатов, сопоставимых с возможностями системы кредитной кооперации. Причем следует отметить, что, в отличие от банков и кредитных союзов, ломбарды почти не ощущают проблем с просроченной и безнадежной задолженностью. По данным регулятора, за первое полугодие 2010 г. сумма погашенных кредитов ломбардов составила 2,4 млрд. грн, из которых только 238,7 млн. грн. были погашены за счет залогового имущества.

Не стоит забывать, что основным видом залога для ломбардов остаются изделия из драгоценных металлов и камней. Под такой залог в первом полугодии 2010 г. было выдано более 92 % кредитов. Что примечательно, в 2011 г. ситуация не изменилась. А некоторые учреждения не стесняются заранее интересоваться у клиентов, собираются ли они выкупать заложенное имущество, выступая по сути в качестве скупщиков лома драгоценных металлов.

Кредиты в ломбардах сравнительно дороги. Соглашаться на такие условия кредитования стоит лишь на очень короткий срок (меньше месяца). Более дешевый заем можно найти в кредитном союзе или финансовой компании, не говоря уж о банке. Несмотря на то, что ломбарды находятся на пике своей популярности в сложившейся кризисной ситуации, в третьем квартале 2010 года выжившие после кризиса кредитные союзы начали демонстрировать положительные результаты деятельности. Высокие, по сравнению с банками, проценты по депозитам и более упрощенные условия получения кредитов обеспечили им прирост по всем показателям: активам, депозитному и кредитному портфелю. Так, к примеру, по данным Национальной ассоциации кредитных союзов Украины, активы союзов, которые входят в эту организацию (150 кредитных союзов) выросли в третьем квартале, по сравнению со вторым, на 1,2 % – до 695 млн. грн. Всеукраинская ассоциация кредитных союзов сообщила о росте активов своих 157 кредитных союзов на уровне 3,2% – до 827 млн. грн. Самую впечатляющую динамику продемонстрировали союзы, которые входят в объединение кредитных союзов Программа защиты вкладов – их активы в третьем квартале выросли, по сравнению со вторым на 7,6 % – до 465,1 млн. грн.

Все три общественных организации, которые объединяют больше половины рынка кредитных союзов Украины, отмечают рост депозитных и кредитных портфелей. Несмотря на это, следует отметить и негативную тенденцию, которая наметилась уже к концу 2011 г. – за этот период количество вкладчиков кредитных союзов уменьшилось на 50%, заемщиков – на четверть, как подсчитало Объединение кредитных союзов “Программа защиты вкладов”. В Украине действуют 700 кредитных союзов. В них вложено 1,7 млрд. грн. С начала 2010-го в Госкомфинуслуг поступило 2,6 тыс. жалоб на эти учреждения. Преимущественно из-за задержек с

выплатами. Если на конец I полугодия 2010 г. взносы членов кредитных союзов на депозитные счета составили 1 662,3 млн. грн, то в конце I полугодия 2011 г. – почти на 28,6% меньше 1 187,3 млн. грн. Однако в то же время объем кредитов, предоставленных членам кредитных союзов в I полугодии 2011 г., по сравнению с аналогичным периодом минувшего года вырос с 995,1 млн. грн. до 1 083,9 млн. грн. Правда задолженность по невозвращенным и просроченным кредитам на конец I полугодия 2011 г. по сравнению с концом I полугодия 2010 г. уменьшилась почти в 2 раза – с 821,2 млн. грн. до 434,5 млн. грн. По мнению экспертов, в случае дальнейшего оттока вкладчиков из кредитных союзов и возобновления роста просроченной задолженности многие кредитные союзы рискуют оказаться в сложной ситуации [8, с. 46].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что ломбарды остаются одними из наиболее консервативных и стабильных финансовых институтов для физических лиц: они выполняют своеобразную функцию социально-экономических стабилизаторов в условиях социально-экономических изменений.

Несмотря на кажущуюся безоблачную ситуацию на ломбардном рынке, его участники не выказывают оптимизма относительно ее дальнейшего развития. Прежде всего, ужесточилась конкуренция между самими ломбардами. Следует учитывать, что основной объем операций ломбардам обеспечивают постоянные клиенты, а не заемщики, привлеченные с улицы в результате рекламы или разовых акций.

По словам участников рынка, рост общих показателей обеспечивается в основном за счет ломбардов, работающих в регионах Украины, небольших городах, а не в городах-миллионерах. При этом специфика данного рынка в том, что новые игроки не могут “воспитать” себе клиентов, и вынуждены переманивать их у своих коллег.

Подобная ситуация приводит к тому, что ломбардам приходится регулярно работать над удержанием постоянных заемщиков, внедряя системы дисконтных карточек, расширяя перечень залогов, повышая стоимость оценки залогового имущества (если речь идет, например, о брендовых ювелирных изделиях) и т. д.

По мнению опрошенных специалистов, если ломбарды в условиях постоянно ужесточающейся конкуренции отказываются от работы с драгоценными камнями, принимая в залог только золотые изделия на вес, или не работают на прием в залог техники, то они рискуют потерять около половины своей клиентской базы. Кроме того, конкурировать ломбардам приходится и на уровне ставок.

Ломбарды – это вполне современная и даже процветающая отрасль европейской экономики. В двадцатом веке ломбарды – единственный выход в годы социальных катаклизмов. Очень большое достоинство ломбарда состоит в анонимности [5, с. 124].

Проведем сравнительный анализ рынка ломбардов в Украине и Германии – ведущих странах, в которых процветает ломбардный бизнес (рис. 1).

Следует отметить, в первую очередь, тот факт, что в Украине ломбардам отдают предпочтение люди, имеющие достаточный уровень дохода или очень низкий (при наличии какого либо имущества под залог). В Германии же наоборот, основными посетителями ломбардов являются зажиточные люди. Причиной такого поведения есть ни что иное, как быстрота выдачи ссуды.

На основе сравнительной характеристики рынка ломбардов Украины и Германии, как одной из наиболее развитых стран Европы, отметим следующее: ломбард – кредитное учреждение, которое выдает кредиты, не требуя от заемщика каких либо обязательств, кроме залога, по поводу предоставления дополнительной

информации. Своего рода конфиденциальность – главный плюс ломбарда. Это является одной из решающих характеристик, на которые обращает внимание физическое лицо, принимающее решение о займе средств, в том или ином кредитном учреждении как в нашей стране, так и за границей.

Общие характерные черты рынка ломбардов Украины и Германии

- Ломбарды - одни из немногих финансовых учреждений, оказывающих услуги по предоставлению “моментальных” краткосрочных финансовых кредитов физическим лицам под залог имущества. Что является более привлекательным для населения со средним достатком.
- Процедура оформления кредита занимает минимум времени, что также является положительной чертой.
- Государственное регулирование рынка ломбардов незначительное. Данное утверждение подкреплено такого рода основанием – количество ломбардов и в Украине и в Германии стремительно увеличивается, в свою очередь, это оказывает негативное влияние на рынок кредитования, так как роль банков в рыночном механизме отводится на второй план. Правительство не уделяет надлежащего внимания сложившейся ситуации и не предпринимает никаких мероприятий, что также имеет отрицательные влияние, так как поступления в бюджет минимизируются, так как основной удар приходится на банковскую сферу (основу финансовой системы стран).

Отличительные характерные черты рынка ломбардов Украины и Германии

- Месячная процентная ставка, на основании которой ломбарды ссужают своим клиентам деньги, у нас составляет от 10 до 30 % в месяц, в Германии можно получить кредит в ломбарде на срок от 1 до 6 месяцев под 4-5 % в месяц.
- Государственное регулирование значительно отличается. В Украине рынок ломбардов получил широкое распространение из-за недостаточного контроля со стороны государства. Пик популярности был вызван недостатками финансовой системы страны. Правительство Германии имеет более влиятельный статус по отношению к такого рода проблемам. На основе проведенного анализа ситуацию с увеличением количества ломбардов на рынке специалисты считают не критической и утверждают, что вскоре, через определенный период времени положение стабилизируется

Основная причина процветания ломбардов и в Украине, и в Германии: банки не заинтересованы в предоставлении маленьких кредитов

Рис. 1. Сравнительный анализ рынка ломбардов Украины и Германии

Таким образом, на основе проведенного анализа можно утверждать следующее: ломбарды – это бизнес с высоким уровнем рентабельности – 30-40%. Инвестиции окупаются, как правило, за два-четыре года. Несмотря на это, существует определенный нюанс – количество ломбардов растет и будет расти, по мнению экспертов это негативно сказывается на финансовом положении страны. Подобного рода учреждения в каком-то плане блокируют работу украинских банков, что нельзя назвать положительной тенденцией.

Отсутствие контроля со стороны государства усугубляет данную проблему. Единственное, что было предпринято правительством страны, – это мероприятия по остановке регистрации ломбардов и исключение нескольких из государственного реестра. Специалисты считают это недостаточным для предотвращения подобного “пика” и утверждают, что если в дальнейшем государство не вмешается, то подобная популярность ломбардов и их растущее количество повлечет отрицательные последствия,

которые окажут непосредственное влияние на финансовое положение страны и лишь усугубят и так разрушающий экономику Украины кризис.

Список литературы

1. Борисов С. М. Золото в экономике современного капитализма [Текст] / С. М. Борисов. - М.: Финансы и статистика, 2004. - С. 320.
2. Вавилов Ю. Я. Государственный кредит: прошлое и настоящее [Текст] / Ю. Я. Вавилов. - М.: Финансы и статистика, 1992. - С 96.
3. Чернова Е. Г. Финансы, деньги, кредит: учеб. пособие [Текст] / Е. Г. Чернова. - СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2000. - С. 76
4. Гринева В. М. Экономика предприятия [Текст] : учебное пособие под ред. Л. Г Мельника / В. М. Гринева, Д. М. Черванев. - С.: Издательство «Университетская книга», 2004. - С. 192
5. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие [Текст] / Г. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2006. - С. 228.
6. Сиротина И. А. Кредит под залог [Текст] / И. А. Сиротина. - М.: Приор, 1996. - С. 80.
7. Унксов М. Ломбарды: решенные вопросы и новые проблемы

[Текст] / М. Унков, А. Томсон // Ювелирное обозрение. – 2002. – № 11. – С. 13.

8. Унков М. Аукцион залогов в ломбардах: третья цена на золото [Текст] / М. Унков, А. Томсон // Ювелирное обозрение. – 1998. – № 3. – С. 15.
9. Ломбарды на пике популярности. Вложения в ломбардный бизнес окупаются за два-четыре года [Электронный ресурс]: /Арте́м Святненко. – Режим доступа: <http://www.zn.ua/newspaper/articles/61493#article>.
10. Ломбардный бизнес в Украине: цифры и факты [Электронный ресурс]: /Андрей Краснов. – Режим доступа: <http://intercredit.com.ua/7/article6460>.

РЕЗЮМЕ

Караманиць Олена, Бандура Марина

Ломбарди як альтернативна форма кредитування: вітчизняний та зарубіжний досвід

Викладено основні аспекти діяльності кредитних установ - ломбардів в Україні та закордоном, що дає можливість дати їх порівняльну характеристику, виявивши при цьому переваги і недоліки. Проведений порівняльний аналіз ринку ломбардів України та Німеччині підтверджує той факт, що ломбардний бізнес є одним з найбільш рентабельних.

RESUME

Karamanits Elena, Bandura Marina

Pawnshops as an alternative form of lending: domestic and foreign experience

The main aspects of the business of credit institutions - pawnshops in Ukraine and abroad, that makes it possible to give them a comparative characteristics, revealing advantages and disadvantages, are considered. The comparative analysis of the market of pawnshops in Ukraine and Germany confirms the fact that the pawn shop business is one of the most profitable.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Людмила КВАСОВА

кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту ЗЕД,
Національна металургійна академія України

Артем ФІЛЯК

аспірант,
Національна металургійна академія України

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ПРОЕКТНИХ ІНСТИТУТІВ УКРАЇНИ

У статті розглядаються заходи, спрямовані на мінімізацію помилок при виконанні робіт конкретними відділами та Проектними організаціями загалом задля підвищення якості продукції, яка випускається. Запропоновано новий підхід до вивчення нормативних документів із застосуванням сучасних можливостей на базі ІТ-технологій.

Ключові слова: проектування, проектно-кошторисна документація, нормативні документи, помилка, дистанційна освіта, кваліфікаційний рівень, проектний інститут.

Дистанційне навчання – це одне із досягнень сучасних комп'ютерних технологій, що дає можливість навчати без фізичної присутності тьютора. Навчання тепер може не залежати від часу та місця знаходження. Дистанційне навчання є цілеспрямованим, інтерактивним, асинхронним процесом (коли різні учні навчаються, працюють за індивідуальними програмами, у різному темпі). Серед технічних і організаційних переважних особливостей дистанційної форми навчання для підвищення кваліфікації працівників проектних інститутів слід назвати: проходження курсу занять без відриву від виробництва або з його мінімальним варіантом; можливість визначити час і тривалість заняття – скласти і проходити навчання за індивідуальним розкладом; можливість проходити навчання поза робочим місцем, за наявності комп'ютера та Інтернету; можливість багаторазово проходити будь-який з курсів; проводити одночасно навчання необхідної кількості працівників; створити єдине освітнє середовище як для індивідуального, так і для корпоративного навчання; можливість, окрім необхідного, пройти будь-який додатковий курс; перевірка знань здійснюється в автоматичному режимі шляхом тестування без впливу людського фактора на результати; можливість здійснювати планову та позапланову атестацію працівників на професійну придатність займаним посадам; можливість розробки системи самомотивації отримання необхідних знань [1, с. 9-13, 5-10].

Для вибору оптимального рішення щодо принципів реалізації дистанційного підвищення кваліфікації було проаналізовано низку інформаційних напрацювань у галузі дистанційної освіти та підвищення кваліфікації таких авторів, як Лебедева М. Б., Агапонов С. В., Горюнова М. А. [1, с. 62-65], Гюрнова М. А. [2, с. 125-126], Ізотова М. І. [4, с. 56-66]. У вивчених матеріалах знайдено підтвердження прийнятого рішення використання ІТ-технологій на базі концепції, яка закладена в дистанційну форму освіти. Опрацьовано фахові джерела, що стосуються впровадження дистанційних програм підвищення кваліфікаційного рівня персоналу і його мотивації, та виконано аналіз потреби ДП «Укрдїпромет» у підвищенні кваліфікації працівників та оцінки ефективності діючих програм.

Вагомим фактором, який має прямий вплив на якість

продукції, репутацію і прибутковість, є професійна кваліфікація працівників підприємства [3]. Слід зазначити, що проблема, пов'язана з недостатнім знанням або ігноруванням вимог нормативних документів, які, як правило, необхідно шукати серед зовнішніх джерел, при розробці документації властива багатьом проектним організаціям незалежно від виду та обсягу виконуваних проектних робіт.

У рамках підвищення якості продукції прийнято рішення розробити заходи, що забезпечують мінімізацію помилок, викликаних недостатнім урахуванням працівниками інституту основних нормативних документів, вимога яких поширюється на роботи, виконуваних конкретним відділом або декількома відділами (Клас Б), що визначає мету статті.

Для мінімізації помилок, що допускаються при розробці документації, пропонується новий підхід до вивчення нормативних документів із застосуванням сучасних можливостей на базі ІТ-технологій. Під сказаним розуміється організація системи дистанційного підвищення кваліфікації працівників в області знання нормативних документів. Таким чином, у межах використання системи менеджменту якості як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємств, у нашій роботі особлива увага звертається на кваліфікацію працівників. Концептуально вимоги до забезпечення трудовими ресурсами обумовлено в стандарті ISO 9001:2008 розділ 6.

Сьогодні у ДП «Укрдїпромет» відповідно до вимог зазначеного стандарту проводиться планове і періодичне навчання співробітників за їх спеціалізаціями, розроблені та виконуються плани, що передбачають: навчання на цільових професійних курсах підвищення кваліфікації; технічне навчання у відділах інституту; участь у семінарах, конференціях, виставках, школах обміну передовим досвідом. При цьому слід зазначити, що навчання чи підвищення кваліфікації працівника з використанням наведених способів має очевидний позитивний результат (навіть у плані духовно-професійного розвитку), проте здійснити якісну оцінку ефективності навчання (підвищення кваліфікації) досить проблемно.

У зв'язку з цим одним із завдань нашої роботи є впровадження, поряд з наявними програмами, якісно аналізованої програми підвищення кваліфікації, яка

буде спрямована на ту область знань, яка не опосередкована, а безпосередньо впливає на якість продукції.

Розкриваючи поняття якості продукції (проектно-кошторисної документації) – для «Укрдіпромез» та інших проектних організацій, ми пропонуємо під ним розуміти такі основні критерії: оформлення проектно-кошторисної документації відповідно до ДСТУ; розробка проектно-кошторисної документації з урахуванням сучасних технологій у відповідних галузях промисловості, розробка проектно-кошторисної документації відповідно до нормативних документів України (ДБН, ДСТУ, ГОСТ, СНіП, і т. д.). Нижче наведено аналіз засобів забезпечення якісного виконання кожного з критеріїв. Якісного виконання 1-го критерію працівники інституту досягають менше ніж за півроку роботи після вступу. Це стається завдяки тому, що кожне розроблене креслення проектно-кошторисної документації проходить перевірку нормоконтролю, і при виявленні відхилень від обов'язкових вимог креслення повертається на коригування виконавцю з відповідними поясненнями і посиленнями на вимоги ДСТУ. У свою чергу нормативні документи, що обумовлюють вимоги до оформлення проектно-кошторисної документації не є ємнісними і складними у вивченні. Витрати трудових і фінансових ресурсів на якісне виконання цього критерію незначні і в роботі не розглядаються. Зауважень від Замовників стосовно порушень вимог до оформлення проектно-кошторисної документації не надходить. Для якісного виконання 2-го критерію в інституті організовані зазначені вище планове технічне навчання у відділах інституту і періодичне навчання на цільових професійних курсах підвищення кваліфікації, участь у семінарах, конференціях, виставках, школах обміну передовим досвідом. Також для забезпечення інформаційних потреб працівників в інституті є: науково-технічна бібліотека, яка містить видання з металургії, енергетики, будівництва та іншу технічну літературу та періодичні видання за профілем інституту; фонд інформації, який містить довідники по заводах-виробниках устаткування, каталоги-довідники з обладнання, паспорти, креслення загальних видів, габаритні креслення на транспортне обладнання та інш.; патентний фонд комплектується патентною документацією України, Росії, Японії, США, Німеччини, Франції та Великобританії згідно з тематичними напрямками інституту за заявками виробничих відділів. Цей підхід дає можливість підтримувати колектив у актуальному спеціалізованому інформаційному полі і випускати продукцію, яка відповідає рівню передових світових стандартів. Організація періодичного навчання з відривом від виробництва також є ефективним і широко використовуваним інститутом заходом, однак є витратною і не завжди актуальною для певних проміжків часу, важко оцінюється.

Організація періодичного навчання здійснюється здебільшого за власні кошти інституту та враховується у сумі загальних витрат. Усі рішення щодо доцільності застосування тієї чи іншої технології, обладнання, матеріалів або технічних рішень ухвалюються за погодженням із Замовником на відповідних стадіях проектування. Вимога про необхідність погоджувати із Замовником відповідні рішення обумовлена ДБН А.2.2-3 -2004 «Склад, порядок розроблення, погодження та затвердження проектно-кошторисної документації для будівництва». У зв'язку з викладеним, зауваження від Замовників до рівня прийнятих рішень не надходять. У

першу чергу слід зазначити, що цей третій критерій є найбільш ємнісним, має велику кількість спеціалізацій. Також наявні елементи різночитань між документацією однакової значущості. Для якісного виконання третього критерію в інституті діє система забезпечення працівників інституту нормативною документацією через фонд нормативних документів. Останній формується з: нормативно-правових актів з охорони праці та пожежної безпеки (НПАОП, НАПБ), санітарно-гігієнічних правил і нормативів (СанПіН, СП, СН, ГН та ін.); міждержавних, національних і галузевих НД (ГОСТ, ДСТУ, ДБН, СНіП, ТУ, ГСТУ, ТУ, СОУ, СТО та ін.); документів, що встановлюють правила і загальні принципи проектування (Керівництва, Положення, Правила, ОНТП, ВНТП тощо), стандартів та керівних документів, розроблених в інституті (СТП, ДРМ, ДСМ, МІ тощо), періодичних інформаційних видань з питань стандартизації, ціноутворення і технічного регулювання в промислово-будівельному комплексі.

На сьогодні у складі ДП «Укрдіпромез» виділено 25 спеціалізованих відділів. Кожен з них працює з певною кількістю нормативних документів, які можна умовно розділити на класи:

Клас А. Основні нормативні документи, вимоги яких поширюються на роботи, що виконуються усіма відділами інституту.

Клас Б. Основні нормативні документи, вимоги яких поширюються тільки на роботи, виконувани конкретним відділом або декількома відділами.

Клас В. Основні спеціалізовані нормативні документи, вимоги яких поширюються тільки на роботи, виконувани конкретним відділом або декількома відділами.

Клас Г. Спеціалізовані нормативні документи, вимоги яких поширюються тільки на роботи, виконувани конкретним відділом.

З метою визначення глибини знання працівниками нормативних документів, попередньо було проведено нараду з контролерами відділів, проаналізовано кількість помилок у зв'язку з недостатнім знанням нормативних документів того чи іншого класу, результати якого наведені на рисунку 1. Аналіз виконаний за 234 кресленнями, в яких виявлено 33 помилки.

З рисунку 1 видно, що основна частка помилок припадає на недостатнє знання нормативних документів класу Б. Слід зазначити, що проблема, пов'язана з недостатнім знанням або ігноруванням вимог нормативної документації при розробці проектно-кошторисної документації, не є новою і властива всім проектним організаціям незалежно від виду та обсягу виконуваних проектних робіт, а для проектних організацій з обмеженим бюджетом на придбання НД ця проблема є головною.

Таким чином, для підвищення якості продукції прийнято рішення розробити захід, що забезпечує мінімізацію помилок, викликаних недостатнім урахуванням працівниками інституту основних нормативних документів, вимоги яких поширюються на роботи, виконувани конкретним відділом або декількома відділами (Клас Б). Згодом за результатами впровадження та відпрацювання заходи будуть поширені й на мінімізацію помилок за нормативними документами інших класів (другий етап).

У підсумку пропонуємо вжити заходи для мінімізації помилок, що допускаються при розробці проектно-кошторисної документації, зокрема розробки нових підходів до вивчення нормативної документації із

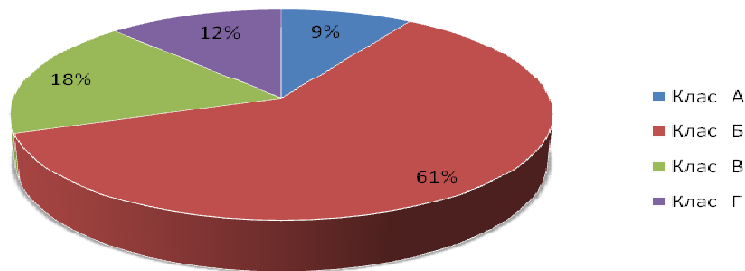


Рис. 1. Співвідношення кількості помилок, викликаних недостатнім знанням нормативних документів за класами

застосуванням сучасних можливостей на базі ІТ-технологій. Під сказаним розуміється організація системи дистанційного підвищення кваліфікації працівників в області знання нормативної документації, а саме - впровадження дистанційної системи навчання.

Список літератури

1. Лебедева М. Б. Дистанционные образовательные технологии: проектирование и реализация учебных курсов / М. Б. Лебедева, С. В. Агапонов, М. А. Горюнова. – СПб.: БВХ-Петербург, 2010. – 336 с.
2. Горюнова М. А. Варианты дистанционного сопровождения курсов повышения квалификации ЛОРИО / М. А. Горюнова // Межвузовский сборник научных трудов. – СПб: ЛОРИО, 2008.
3. Дистанционные курсы. Методические рекомендации по созданию дистанционных курсов: <http://www.curator.ru/method.html>
4. Изотов М. И. Организация учебного процесса и учебного материала для дистанционной формы образования. Концептуальные подходы / М. И. Изотов. – М.: Рос. акад. образования, Исслед. Центр пробл. непрерыв. проф. образования, 1998.-250 с.
5. Официальный сайт консалтинговой компании «Термика». Подготовка и аттестация руководителей и специалистов организаций сталеплавильных производств. Технология «ОЛИМП:ОБУЧЕНИЕ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.termika.ru/learning/mo/olimp/detail.php?ID=1327>
6. Интернет-технологии в образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.competentum.ru.
7. Журнал «Educational Technology & Society» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ifets.ieee.org>
8. Компания Competentum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://competentum.ru>.
9. Каново В. Методические рекомендации по созданию курса дистанционного обучения через Интернет [Электронный ресурс] / В. Каново. – Режим доступа: <http://www.curator.ru/method.html>.
10. Московский областной центр новых информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mocnitzgrad.su>.

РЕЗЮМЕ

Квасова Людмила, Филяк Артем Совершенствование менеджмента качества проектных институтов Украины

В рамках повышения качества выпускаемой продукции в статье рассмотрены мероприятия направленные на минимизацию ошибок при выполнении работ конкретными отделами и проектными институтами в целом. Предложен новый подход к изучению нормативных документов с применением современных возможностей на базе ІТ-технологий. Понимается организация системы дистанционного повышения квалификации работников в области знания нормативной документации.

RESUME

Kvasova Ljudmyla, Filyak Artem Perfection of the quality of management for the Project institutes of Ukraine

Within the framework of upgrading the produced products in the article measures for minimization of errors that can be done by certain departments and project institutes are defined. The new approach for studying the normative documents with the use of modern possibilities on the base of IT-technologies is offered. Organization of the system of distance training for workers in area of knowledge of normative document is considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Тетяна КОНДРАШОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Донецький державний університет управління

Оксана ОХОТНІЧЕНКО

Донецький державний університет управління

ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Окреслено ключові аспекти та проілюстровано окремі фрагменти аналізу витрат на виробництво продукції хліборобних підприємств за факторами.

Ключові слова: виробництво, продукція, собівартість, аналіз витрат, факторний аналіз.

Виробництво продукції хліборобних підприємств має стратегічне значення для будь-якої країни та потребує постійної уваги до проблеми забезпечення ефективності діяльності, тобто зниження всіх видів витрат. Дослідження змін собівартості продукції викликає зацікавленість для визначення чинників, що впливають на її рівень.

Будь-яка діяльність потребує витрат ресурсів. Від рівня операційних витрат істотно залежить ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність. Тому управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного підприємства.

Діяльність сучасного підприємства значною мірою визначається рівнем управління його фінансовими результатами. Це зумовлює потребу у розвитку інформаційної системи управління фінансовими результатами та прибутком, удосконаленні організаційної структури, визначенні принципів створення та умов розподілу і поєднання інформаційних потоків.

Необхідною умовою забезпечення ефективної діяльності є економічна інформація - сукупність відомостей економічного характеру, що формуються на основі попереднього якісного пізнання соціально-економічних відносин і відбивають ці відносини переважно за кількісними характеристиками.

У сучасній економічній ситуації, коли зростає висока конкуренція та загострюються проблеми виживання, підприємства змушені зосередитись на зниженні собівартості продукції. Як показали дослідження, основною умовою останньої є безупинний технічний прогрес, впровадження нової техніки, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, удосконалення технології, впровадження прогресивних видів матеріалів. Важливе значення в управлінні формуванням фінансових результатів діяльності підприємства відводиться ефективному фінансовому менеджменту на підприємстві.

Питанням аналізу витрат на виробництво продукції присвячено праці вчених-економістів: Ф. Ф. Бутинця [1], В. М. Івахненка [2], С. З. Мошенського [3], Г. В. Савицької [4], М. Г. Чумаченка [5], Ю. С. Цал-Цалко [6], А. В. Череп [7] та ін. У наукових працях широко висвітлюються методика аналізу витрат на виробництво продукції,

витрат на 1 грн. продукції, методика функціонально-вартісного аналізу; обґрунтовуються такі фактори зниження витрат на виробництва продукції, як збільшення обсягу виробництва продукції, зниження матеріаломісткості, підвищення продуктивності праці, ефективне використання виробничого устаткування. Проте залишаються недостатньо розкритими окремі практичні аспекти факторного аналізу витрат на виробництво продукції.

У дослідженні Н. Костецької [8] наведено чинні класифікації факторів, які впливають на стратегію підприємства та витрати, й подано пропозиції щодо вибору системи факторів як передумов формування й складових елементів стратегії зниження витрат підприємства, враховуючи фактори, від яких залежить вибір кращої стратегічної альтернативи, а також фактори, що впливають на витрати.

Головна ознака факторного аналізу – комплексне, системне дослідження економічних явищ і процесів, факторів і причин, що їх зумовлюють. Роль факторного аналізу визначили проф. Є. В. Мних та економіст П. Ю. Буряк: «Аналіз оптимізаційних моделей виробничої програми показує, що вони вирішуються з урахуванням факторів, які впливають на формування цієї програми і виступають як обмеження з обсягу та асортименту випуску, фонду часу роботи устаткування, витрат матеріалів і праці, виробничих площ та інші» [9, с. 57].

Досягнутий рівень наукових розробок та актуальність стратегії мінімізації (оптимальності) витрат для промислових підприємств зумовив необхідність опрацювання й узагальнення аналітичної практики витрат на виробництво продукції.

Метою статті є окреслення ключових аспектів та ілюстрація окремих фрагментів аналізу витрат на виробництво продукції хліборобних підприємств за факторами.

Аналіз витрат на виробництво продукції здійснюється з метою контролю за використанням ресурсів у господарській діяльності підприємства та пошуку напрямів зниження собівартості продукції, визначення подальшої стратегії підприємства, її цілей та шляхів досягнення [10, с. 76].

Аналіз витрат виробництва проводиться в декілька етапів (табл. 1) [11, с. 215].

Таблиця 1. Основні етапи аналізу витрат виробництва

Етапи аналізу	Характеристика
Складання плану	<ul style="list-style-type: none"> – визначення об'єктів аналізу та напрямків використання його результатів; – розробка програми та календарного плану, розподіл роботи між виконавцями; – визначення джерел інформації, системи показників, методів і прийомів аналізу; – розробка макетів аналітичних таблиць
Підготовка матеріалів до аналізу	<ul style="list-style-type: none"> – збирання інформації та визначення додаткових джерел її отримання; – перевірка вірогідності інформації, правильності заповнення таблиць; – підготовка інформаційних даних до наведених показників
Оцінка інформаційних матеріалів	– систематизація інформації, оцінка її достовірності, достатності й адекватності програмі та визначеним методам аналізу
Аналіз показників	<ul style="list-style-type: none"> – загальна характеристика зміни показників порівняно з попереднім періодом; – визначення показників і групування чинників впливу на собівартість; – виявлення залежності між окремими чинниками; – оцінка збитків, спричинених дією негативних факторів; – виявлення резервів для зниження собівартості продукції
Остаточна оцінка результатів аналізу	<ul style="list-style-type: none"> – комплексні висновки за результатами аналізу; – пропозиції щодо підвищення ефективності (резерви зниження собівартості) діяльності

Одним з найважливіших етапів аналізу є виявлення невикористаних можливостей для зниження собівартості продукції.

Аналіз останньої дозволяє з'ясувати тенденції зміни вказаного показника, виконання плану за його рівнем, визначити вплив факторів на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи підприємства із використання можливостей зниження собівартості продукції. У процесі аналізу фактичну собівартість

продукції порівнюють із плановою, визначають рівень виконання та відхилення від плану, причини цих відхилень, тенденції у змінах собівартості [6, с. 462-467].

Проведемо факторний аналіз собівартості продукції, що випускає ПрАТ «Хліб», м. Слов'янськ. Основний вид продукції підприємства – це «Хліб білий». За 1 зміну ПрАТ «Хліб» випускає 5000 одиниць хліба. За даними підприємства проведемо аналіз собівартості хліба (табл. 2).

Таблиця 2. Аналіз собівартості хліба на ПрАТ «Хліб»

Показник	План	Факт	Відхилення
Собівартість 5000 од. хліба, грн.	12593,14	12973,14	350,00
Собівартість од. хліба, грн.	2,52	2,59	0,07

Дані табл. 2 свідчать, що фактична собівартість випущеного за зміну хліба більша, ніж запланована, на 360,87 грн., а одиниці – на 0,07 грн.

Першим етапом виявлення резервів зниження собівартості є загальний аналіз за статтями калькуляції. Для цього фактичну собівартість хліба за статтями витрат необхідно порівняти із плановою.

Зіставлення витрат за статтями калькуляції дає змогу виявити перевитрати чи економію витрат (табл. 3). Дані табл. 3 свідчать, що ПрАТ «Хліб» здійснило перевитрати за наступними статтями:

- сировина та матеріали на 180,87 грн., або на 3%;
- загальновиробничі витрати на 180 грн., або на 18 %.

Загальна сума перевитрат проти запланованих склала 350 грн. на 5000 од. хліба або 0,07 грн. на од. хліба. З точки зору загального обсягу виробництва це дуже великі перевитрати, які потребують ґрунтовного вивчення причин їх виникнення. Зокрема, коли проводиться аналіз перевитрат за статтею «Сировина та матеріали», можливо виявити, за рахунок якої сировини, матеріалів вони сталися. Загальна сума цієї статті перевитрат залежить від кількості витрат матеріалів на 5000 од. матеріалів (фактор «кількість») і заготівельної вартості цих матеріалів (фактор «ціна»).

Наступним етапом є аналіз кожної статті витрат, за якою є відхилення. Аналіз матеріальних затрат за кожним видом сировини наведено в табл. 4.

За даними табл. 4 видно, що резерв зниження собівартості хліба за рахунок матеріальних затрат складає 180,87 грн. На зниження собівартості продукції впливають зміни у кількості або ціні наступних видів сировини:

- 1) БХМ Борошно 1-й ґатунок – у розмірі 176,82 грн. на 5000 од. хліба;
- БХМ Борошно житнє – у розмірі 3,97 грн. на 5000 од. хліба;
- олія рослинна – у розмірі 0,08 грн. на 5000 од. хліба.

Аналіз кожного виду матеріалів, за якими є відхилення за факторами, наведено в табл. 5, 6, 7.

З табл. 5 видно, що завдяки фактору «ціна» перевитрати склали 180,31 грн. на матеріал, а завдяки фактору «кількість» економія склала 3,49 грн. Відхилення зумовлені зміною постачальника борошна. Планом передбачено придбання борошна за нижчою ціною, але в більшій кількості. Такі зміни обґрунтовують появу резерву зниження собівартості продукції у розмірі 176,82 грн. на 5000 од. хліба.

З табл. 6 видно, що зміни в собівартості хліба складають 3,97 грн. на 5000 од. Завдяки фактору «кількість» перевитрати склали 7,96 грн., а за рахунок фактора «ціна» відбулася економія 3,99 грн. Ці зміни обумовлено також зміною постачальника, але на відміну від матеріалу №1, матеріал №2 має більшу вартість, ніж у попереднього постачальника, але використовувати

Таблиця 3. Аналіз собівартості хліба за статтями калькуляції

№ з/п	Стаття витрат	На 5000 од. хліба		Відхилення	
		План, грн.	Факт, грн.	Сума, грн.	%
1	Сировина та матеріали	6735,62	6916,49	180,87	3%
2	Заробітна плата виробничих робітників	250,00	250,00	-	-
3	Відрахування на соцстрахування	92,95	92,95	-	-
4	Транспортно-заготівельні витрати	852,07	852,07	-	-
5	Паливо	2840,22	2840,22	-	-
6	Електроенергія	1041,41	1041,41	-	-
7	Загальновиробничі витрати	800,00	980,00	180,00	18%
8	Виробнича собівартість	12612,27	12973,14	360,87	3%
9	Виробнича собівартість на од. хліба	2,52	2,59	0,07	3%

Таблиця 4. Аналіз матеріальних затрат на виробництво 5000 од. хліба

Матеріали	За планом			За фактом			Відхилення
	Кількість затрат, кг	Ціна, грн.	Сума, грн.	Кількість затрат, кг	Ціна, грн.	Сума, грн.	
БХМ Борошно 1-й ґатунок	2577,31	2,43	6262,86	2575,87	2,50	6439,68	176,82
БХМ Борошно житнє	75,78	2,05	155,35	79,67	2,00	159,32	3,97
Масло рослинне	2,30	8,00	18,40	2,31	8,00	18,48	0,08
Дріжджі пресовані	19,92	15,00	298,74	19,92	15,00	298,74	-
Сіль ропа	0,13	2,00	0,26	0,13	2,00	0,26	-
Всього:			6735,61	-	-	6916,49	180,87

Таблиця 5. Матеріал №1 «БХМ Борошно 1-й ґатунок»

Фактор	Розрахунок	Сума, грн.
Фактор «кількість»	$(2575,87 - 2577,31) * 2,43$	-3,49
Фактор «ціна»	$(2,50 - 2,43) * 2575,87$	180,31
Всього:	-	176,82

Таблиця 6. Матеріал №2 «БХМ Борошно житнє»

Фактор	Розрахунок	Сума, грн.
Фактор «кількість»	$(79,67 - 75,78) * 2,05$	7,96
Фактор «ціна»	$(2,00 - 2,05) * 79,67$	-3,99
Всього:	-	3,97

Таблиця 7. Матеріал №3 «Олія рослинна»

Фактор	Розрахунок	Сума, грн.
Фактор «кількість»	$(2,31 - 2,30) * 8,00$	0,08
Фактор «ціна»	$(8,00 - 8,00) * 2,31$	-
Всього:	-	0,08

його необхідно в меншій кількості. Отже, резерв зменшення собівартості хліба збільшився на 3,97 грн.

З табл. 7 видно, що завдяки фактору «кількість» перевитрата матеріалу №3 склала 0,08 грн. на 5000 од. хліба. Змін у факторі «ціна» не відбулося. Таким чином резерв зменшення собівартості хліба збільшився ще на 0,08 грн.

Таким чином, загальні перевитрати за прямими матеріальними затратами склали 180,87 грн., серед яких найбільшу питому вагу займають затрати на матеріал №1 «БХМ Борошно 1-й ґатунок». Це і буде загальною величиною резерву зменшення собівартості хліба за рахунок змін матеріальних затрат.

Накладні витрати, записані в калькуляціях, аналізують щодо декількох видів продукції, тому що вони списуються на собівартість окремих виробів за певними ознаками (заробітною платою основних працівників, кількістю машино-годин, трудо-годин) і загальна їхня величина є умовно-постійною. На розмір резерву зниження собівартості впливає лише обґрунтованість бази розподілу накладних витрат на собівартість різних виробів і правильність самого розподілу.

ПрАТ «Хліб» накладні витрати розподіляє між двома основними продуктами, які виробляються в одному цеху на ідентичному обладнанні: «Хліб білий» та «Батон нарізний». Підприємство згідно з обліковою політикою розподіл загальновиробничих витрат здійснює методом пропорційного віднесення до суми основної заробітної плати робітників, зайнятих у виробництві продукції. Загальна сума накладних витрат на зміну складає 1960 грн., отже в собівартість хліба та батона накладні витрати включаються в сумі 980 грн., оскільки заробітна плата працівників, зайнятих у виробництві хліба і батона однакова.

Для більш раціонального розподілу накладних витрат, на нашу думку, доцільніше використовувати АВС-метод, що призведе до збільшення величини резерву зниження собівартості продукції. Вихідні дані для розподілу накладних витрат за допомогою АВС-методу наведено у табл. 8.

При застосуванні АВС-методу необхідно визначити ставки розподілу накладних витрат, пов'язаних з низкою функцій (обсягом виробництва, кількістю закупівель, кількістю налаштувань устаткування), на основі потреби виробів у цих функціях (видах

діяльності). Результати визначення ставок розподілу зазначені в табл. 9.

Таблиця 8. Вихідні дані про витрати ПрАТ «Хліб»

	Хліб	Батон	Сума
Машино-годин на 1 виріб	0,0048	0,0200	
Обсяг річного виробництва	5475000	1314000	
Час роботи обладнання	26280	26280	52560
Кількість налаштувань обладнання	52	121	173
Накладні витрати за функціями:			грн.
витрати, пов'язані з обсягом виробництва			1007400
витрати, пов'язані з закупівлею матеріалів			405150
витрати, пов'язані з налаштуванням обладнання			733650
Усього витрат:			2146200

Таблиця 9. Ставки розподілу накладних витрат за системою ABC

	Ставки розподілу
Ставка розподілу накладних витрат за обсягом виробництва грн. / машино-годину	$1007400 / 52560 \approx 19,17$
Ставка розподілу накладних витрат за кількістю закупівель грн. / закупівлю	$405150 / 468 \approx 865,71$
Ставка розподілу накладних витрат за кількістю налаштувань устаткування грн. / налаштування	$733650 / 173 \approx 4240,75$

Наступним кроком є розподіл накладних витрат наведені в табл. 10. пропорційно визначеній базі розподілу. Результати

Таблиця 10. Визначення накладних витрат, що включаються до собівартості кожного з видів продукції за ABC-методом

	Хліб білий	Батон нарізний
Накладні витрати за обсягом виробництва, грн. / од.	$19,17 * 0,0048 = 0,09$	$19,17 * 0,02 = 0,39$
Накладні витрати за кількістю закупівель, грн. / од.	$(865,71 * 208) / 5475000 \approx 0,03$	$(865,71 * 260) / 1314000 \approx 0,18$
Накладні витрати за кількістю налаштувань устаткування, грн. / од.	$(4240,75 * 52) / 5475000 \approx 0,04$	$(4240,75 * 121) / 1314000 \approx 0,39$
Усього накладних витрат, грн. / од.	0,16	0,96
Усього накладних витрат на обсяг продукції, виробленої за зміну, грн.	800	1160
Разом накладних витрат, грн.	1960	

З табл. 10 видно, що накладні витрати на одиницю хліба внесені в собівартість у сумі 800 грн. Це значно менша сума, ніж та, що містилася в собівартості хліба до

перерозподілу. Отже резерв зменшення собівартості хліба наведено в табл. 11.

Таблиця 11. Загальновиробничі витрати на 5000 од. хліба

Показник	План, грн	Факт, грн	Резерв зниження собівартості, грн.
Загальновиробничі витрати	800	980	180
Всього:	-	-	180

Отже, завдяки більш раціональному вибору бази розподілу накладних витрат з'явився резерв зниження собівартості продукції у сумі 180 грн. на 5000 од. хліба, або 0,04 грн. на одиницю хліба.

На величину резерву зменшення собівартості продукції впливають два основні фактори: матеріальні затрати та загальновиробничі витрати на загальну суму 360,87 грн. на 5000 од. продукції.

Завдяки проведеному факторному аналізу можна

навести порівняльну таблицю фактичної та запланованої собівартості продукції (табл. 12).

Таким чином, загальна величина резерву зменшення собівартості продукції складає 360,87 грн. на 5000 од. продукції, де найбільш питомо вагу займають затрати матеріалу №1 «БХМ Борошно 1-й ґатунок» та загальновиробничі витрати. Завдяки встановленим резервам зменшення собівартості продукції, собівартість 1 од. хліба можна зменшити на 0,07 грн.

Таблиця 12. Фактична та запланована собівартість продукції

Показник	План	Факт	Відхилення
Собівартість на 5000 од., грн.	12612,27	12973,14	360,87
Собівартість на одиницю продукції, грн.	2,52	2,59	0,07

Підсумовуючи вищенаведене, ще раз наголосимо, що собівартість продукції є одним із найважливіших показників, який комплексно характеризує якісні зміни в техніці, технології, організації праці та виробництва, що відбуваються на підприємстві. Зниження витрат виробництва та собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Загалом зниження собівартості промислової продукції може бути досягнуто двома способами:

- за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції, що призводить до зниження рівня постійних витрат;
- шляхом ліквідації невиправданих перевитрат [11, с. 219].

Зробивши факторний аналіз собівартості хліба, ми продемонстрували, що основною причиною зростання собівартості є перевитрати за наступними статтями: «Сировина та матеріали» і «Загальновиробничі витрати». Ці перевитрати можна ліквідувати шляхом зміни постачальника, який виробляє борошно за більш низькими цінами, та раціонального вибору бази розподілу накладних витрат. Таким чином, собівартість хліба можна зменшити на 0,07 грн., що значно підвищить ефективність роботи підприємства та його рентабельність.

Перспективним напрямом подальших досліджень є побудова ефективної системи управління, розробка чіткої системи управління процесом зниження собівартості, пошук шляхів удосконалення окремих функцій управління для досягнення найкращих результатів діяльності.

Список літератури

1. Економічний аналіз: Навч. посіб. [для студ. вищих навч. закладів спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / за ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця. - Житомир: ПП «Рута», 2003.-680с.
2. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Івахненко. М. І. Горбаток. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2005. — 302 с.
3. Мошенський С.З. Економічний аналіз: Підручник для студ. економ. спец. вищих навчальних закладів. /С. З. Мошенський. О.В.Олійник. За ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця. - 2-ге вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2007. - 704 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : Навч. посіб. - 3-тє вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. - К.: Знання, 2007.-668 с.
5. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: навч. посібник/ Ю.С.Цал-Цалко. - К.: ЦУЛ, 2002.-656с
6. Економічний аналіз : Навч. посіб. / за ред. акад. НАН України, д.е.н., проф. М. Г. Чумаченка. - К.: КНЕУ, 2001. - 540 с.
7. Череп А.В. Управління собівартістю: монографія / А. В. Череп. - Харків: ІНЖЕК, 2005. - 376 с.
8. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства / Н. Костецька // Галицький економічний вісник. - 2011. - №1(30). - С.159-166
9. Мних Є.В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: навч. пос. / Є. В. Мних, П. Ю. Буряк. - Львів: Світ, 1998. - 208 с.
10. Кондратюк О.М. Витрати на виробництво продукції: ключові аспекти аналізу за економічними елементами / О. М. Кондратюк // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. - 2010. - №2(22). - С. 75-81.
11. Бойченко Г.В. Аналіз прямих матеріальних витрат на промислових підприємствах України / Г.В. Бойченко // Економічний простір. - 2009. - №23/2. - С. 214-219.

РЕЗЮМЕ

Кондрашова Татяна, Охотниченко Оксана
Применение факторного анализа себестоимости продукции на предприятии

Определены ключевые аспекты и проиллюстрированы отдельные фрагменты анализа расходов на производство продукции хлебоборобных предприятий по факторам.

RESUME

Kondrashova Tetyana, Okhotnichenko Oksana
Application of factor analysis of unit cost on enterprise

Key aspects are defined and the separate fragments of analysis of charges on the production of bread business enterprises according to the factors are illustrated.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Систематизовано зарубіжні та вітчизняні методичні підходи авторів до оцінювання системи корпоративного управління підприємством. Проаналізовано зміст і сутність методик рейтингового оцінювання його якості. За результатами систематизації та аналізу визначено складові останнього.

Ключові слова: оцінка, рейтингове оцінювання, корпоративне управління, підприємство.

Корпоративна політика, в якій знаходять відображення основні принципи взаємовідносин всіх систем управління і контролю підприємства, є невід'ємною частиною його життєдіяльності. Вона розкриває принципи взаємин менеджменту компанії із власниками та рівень дотримання норм суб'єктами господарювання корпоративного законодавства. Як результат, правильно побудована система корпоративного управління є запорукою успіху підприємства, вона впливає та визначає рівень його інвестиційної привабливості.

Оцінювання системи корпоративного управління підприємства дозволяє зробити висновки щодо якості корпоративного управління суб'єкта господарювання. Як свідчить зарубіжний та нечисленний вітчизняний досвід, для оцінювання застосовують методики оцінювання рейтингу корпоративного управління. У зарубіжній практиці оцінювання якості корпоративного управління компаній здійснюють міжнародні рейтингові агентства [7-10]. Дослідження системи корпоративного управління акціонерних товариств проводяться і в Україні. Оцінка була розроблена, наприклад, рейтинговим агентством «Кредит – Рейтинг» та Українським інститутом розвитку фондового ринку [2, 11]. Також розробку авторських методик оцінювання проводили такі науковці, як: І. Ю. Верейтіна, С. С. Залюбовська, І. О. Лебідь, Л. О. Мозгова, О. В. Нусінова, Т. В. Момот, Г. В. Циганенко [1, 3-6]. У той же час систематизація та аналіз основних методичних підходів до оцінювання системи корпоративного управління дає підстави стверджувати, що вони потребують подальшого удосконалення з метою більш чіткої їх адаптації до українських реалій господарювання.

Метою дослідження є систематизація та аналіз чинних наукових підходів до оцінювання системи корпоративного управління підприємством та розробка складових рейтингової оцінки підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- систематизація та аналіз світової практики оцінки якості корпоративного управління компаніями шляхом рейтингового оцінювання;
- систематизація та оцінка вітчизняних методичних підходів до рейтингового оцінювання якості корпоративного управління підприємств (акціонерних товариств);
- розробка складових авторського методичного

підходу до рейтингового оцінювання системи корпоративного управління підприємством.

У світовій практиці оцінки якості корпоративного управління компаній (підприємств) застосовуються рейтинги та інші комплексні показники-індикатори. Розглянемо методики присвоєння рейтингів, які застосовують зарубіжні рейтингові агентства. Найбільш відомими є наступні: методика присвоєння рейтингів якості управління «Експерт – РА», рейтинг корпоративного управління GAMMA міжнародної рейтингової компанії Standard & Poor's, рейтинг корпоративного управління (CORE-рейтинг), методика інвестиційного банку Warburg, Rutherford and Costello, методика рейтингового агентства IBI-Rating [7-10]. Методичні підходи до визначення рейтингів корпоративного управління (зарубіжний досвід) систематизовані у табл. 1.

За результатами систематизації можна зробити наступні висновки. Усі методики дозволяють здійснити рейтингову оцінку якості корпоративного управління компаній. Відмінними рисами є: вихідні дані для здійснення рейтингу (публічні джерела та / чи інформація отримана шляхом опитування компаній); кількість та склад параметрів (компонентів) рейтингу (кількість параметрів від 4 до 6); рейтингові шкала (бальна оцінка). Кожна методика має переваги та недоліки. Усі рейтинги побудовані згідно із Принципами корпоративного управління, оскільки єдиної моделі системи корпоративного управління у світі не існує.

Щодо можливості застосування зарубіжних методик оцінювання в Україні, то їх застосування можливе та доцільне, але лише частково, після адаптації до українських умов господарювання. Крім того, більшості з них притаманний конфіденційний механізм рейтингової оцінки та вихідною інформацією, крім публічної, служить інсайдерська інформація, яка отримана від керівництва компанії.

Проаналізуємо методики рейтингової оцінки, які розроблені в Україні. Методика рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» [11]. Оцінка рівня корпоративного управління (РКУ) здійснюється шляхом дослідження чотирьох складових: 1) структура власності компанії; 2) права власників та інших зацікавлених осіб; 3) механізми управління та контролю; 4) рівень розкриття інформації, аудит (прозорість та публічності компанії). Використовується 5-тирівнева шкала оцінки та здійснюється прогноз рівня рейтингу корпоративного управління.

Основні переваги рейтингу: 1. Урахування Принципів

Таблиця 1. Методичні підходи до визначення рейтингів корпоративного управління

Загальна характеристика рейтингу	Вихідні дані для рейтингу	Параметри (компоненти) рейтингу	Основні переваги рейтингу	Основні недоліки рейтингу
<i>Рейтинг «Експерт – РА» [9]</i>				
Комплексна оцінка практики управління за 4 компонентами. Рейтингова шкала має 10 рейтингових класів.	Публічні джерела, дані надані АТ.	1. Права акціонерів. 2. Склад та ефективність роботи органів управління та контролю. 3. Розкриття інформації і прозорість товариства. 4. Корпоративна соціальна відповідальність.	1. Заснований на методології присвоєння кредитних рейтингів, немає числових оцінок. 2. Проста процедура рейтингування. 3. Врахування соціальних і екологічних параметрів діяльності АТ.	1. Це комерційний продукт. 2. Рейтингові параметри визначені з урахуванням інтересів тільки портфельних інвесторів. 3. Не враховано важливі фактори.
<i>Рейтинг GAMMA міжнародної рейтингової компанії Standard & Poor's [7]</i>				
Оцінка нефінансових ризиків, які впливають на вартість компанії за 4 компонентами. 10 бальна рейтингова шкала.	Отримана поточна інформація та інші джерела, які визнані агентством надійними.	1. Вплив акціонерів. 2. Права акціонерів. 3. Прозорість, аудит і корпоративна система управління ризиками. 4. Ефективність роботи Ради директорів, стратегічного процесу і системи винагород.	1. Базується на використанні загальноприйнятих стандартів корпоративного управління. 2. Широка сфера застосування у різних країнах. 3. Містить систему управління загрозами. 4. Використовується об'єктивна та суб'єктивна інформація.	1. Не здійснюється аудит інформації. 2. Не враховує національні принципи корпоративного управління. 3. Висока вартість оцінки.
<i>Методика рейтингового агентства IBI-Rating [10]</i>				
Рейтингова шкала включає 5 рівнів, встановлюється 4 види прогнозних рейтингів.	Публічна та інша інформація.	Компоненти оцінки не оголошені.	Включає прогнозування рівня на перспективу.	Складові компоненти рейтингової оцінки є конфіденційною інформацією.
<i>CORE-рейтинг [8]</i>				
Індивідуальний числовий показник за 100 бальною шкалою, максимальне значення якої відповідає оцінці компанії-еталона. Оцінка за 6 параметрами.	Інформація, яка розкривається в обов'язковому порядку, додатково публічно розкрита інформація, інформація, яка розкривається регулюючими органами, відповіді компанії на запити та інституту.	1. Розкриття інформації. 2. Структура акціонерного капіталу. 3. Рада директорів і виконавчі органи управління. 4. Права акціонерів. 5. Відсутність ризиків. 6. Історія корпоративного управління.	1. Базується на використанні принципів ОЕСР та враховує специфічні риси бізнесу. 2. У процедурі присвоєння рейтингу безпосередній учасник рейтингового процесу імітує дії акціонерів і в такий спосіб одержує можливість оцінити рівень корпоративного управління на власному досвіді. 3. Основна увага приділяється оцінці ризиків.	1. Можливість компаній передбачити запити Інституту як міноритарного акціонера, що приводить до викривлення оцінки. 2. Незрозумілим є принцип добору учасників для оцінки. 3. Основна увага звертається на відповіді респондентів, а не на об'єктивні показники.
<i>Методика інвестиційного банку Warburg, Rutherford and Costello (Brunswick) [7]</i>				
Встановлюється за 8 категоріями та 20 підкатегоріями, кожній з них присвоюються штрафні бали. Найбільша кількість балів 72. Чим вищий рейтинг компанії, тим більший ступінь ризику і тим нижчий рівень управління.	Публічна інформація.	1. Непрозорість. 2. Розмивання акціонерного капіталу. 3. Вивід активів / трансферне ціноутворення. 4. Злиття / реструктуризація. 5. Банкрутство. 6. Обмеження на купівлю та володіння акціями і голосування.	1. Дозволяє проводити порівняльний аналіз компаній. 2. Відбиває специфічні ризики моделі корпоративного управління. 3. Система оцінювання дозволяє визначити результати залежно від сукупної кількості штрафних балів, що присвоюються за кожною складовою. 4. Методика складання рейтингу не є конфіденційною і публікується.	1. Існує зацікавленість у результатах оцінки, оскільки банк є учасником ринку. 2. Містить параметри, в яких зацікавлені тільки іноземні інвестори.

корпоративного управління ОЕСР, Основоволожних принципів корпоративного управління Євро-акціонерів 2000, Принципів та рекомендацій щодо корпоративного управління ЄАТЦП, Політики з корпоративного управління та прозорості на новостворюваних ринках (ІМФ), Глобальних принципів корпоративного управління CalPERS, «Принципів корпоративного управління», затверджені ДКЦПФР, «Принципи діяльності рейтингових агентств», затверджених Технічним Комітетом IOSCO. 2. Врахування загроз та ризиків діяльності акціонерного товариства при визначенні рейтингу.

Основні недоліки рейтингу: 1. Використання показників, які не повною мірою відображають стан корпоративних ресурсів товариства. 2. Оцінка ґрунтується на публічній та іншій інформації, яку агентство вважається надійною, але не здійснює її аудит чи незалежну оцінку.

Індекс корпоративного управління в Україні. Був розроблений у 2004 р. Українським інститутом розвитку фондового ринку. При визначенні інтегрального показника «Індексу корпоративного управління» (CGI) оцінці підлягають такі складові: індекс рівня розвитку корпоративного права в країні (CGI-1); індекс рівня регуляторного впливу уповноважених органів влади на процес корпоративного управління в країні (CGI-2); індекс рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах (CGI-3). Інтегральний індекс корпоративного управління в Україні (CGI) розраховується як сумарний показник індексів CGI-1, CGI-2 та CGI-3. Він може бути безпосередньо використаний для оцінки поточного рівня корпоративного управління в країні та динаміки розвитку корпоративних відносин за декілька періодів [2].

Основні переваги: 1. Враховує принципи корпоративного управління, які запроваджені ОЕСР. 2. Комплексність та визначення інтегрального показника на підставі трьох складових.

Основні недоліки: 1. Відсутність заздалегідь встановленого переліку показників оцінки фінансового стану акціонерного товариства, які додатково характеризують стан корпоративного управління. 2. Неузгодженість індексу з Принципами корпоративного управління, що прийняті в Україні та іншими законодавчими актами.

Встановлення якості корпоративного управління підприємств стало предметом наукового зацікавлення для окремих українських дослідників. Розглянемо їх доробок докладніше.

Так Момот Т. В. пропонує здійснювати рейтингову оцінку із використанням різних джерел інформації та відповідно до вихідних даних встановлювати рейтинги трьох рівнів. Для рейтингу першого рівня використовується публічна інформація, яка в обов'язковому порядку розкривається товариством. Для рейтингу другого рівня – додатково зібрана інформація щодо діяльності компанії. Для рейтингу третього рівня – інформація, яка надається міноритарному акціонеру (вихідними даними для розрахунку цього рейтингу є відповіді товариства на письмові запити і телефонні дзвінки міноритарного акціонера) [5].

Для розрахунку рейтингу першого рівня визначаються такі показники: (x_1) – розкриття інформації і прозорість; (x_2) – права акціонерів; (x_3) – структура акціонерного капіталу; (x_4) – діяльність

наглядової ради; (x_5) – діяльність виконавчого органу; (x_6) – контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства; (x_7) – дотримання інтересів інших зацікавлених сторін і корпоративна соціальна відповідальність [5].

Методичний підхід до інтегральної оцінки якості механізму корпоративного управління на основі оприлюдненої інформації, що стосується його формальних, змістовних та системних ознак, запропоновано Циганенко Г. В. У структурі інтегрального показника якості автором враховано 88 показників для забезпечення належного рівня корпоративного управління, його нормативне значення прийнято за 1. До рейтингової оцінки включено такі параметри: 1. Досягнення мети товариства. 2. Забезпечення прав акціонерів. 3. Організація діяльності наглядової ради. 4. Організація діяльності виконавчого органу. 5. Лояльність та відповідальність. 6. Розкриття інформації та прозорість. 7. Контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства. 8. Заінтересовані особи [3].

В окремих роботах, зокрема таких авторів, як Залюбовська С. С., Нусінова О. В. та Лебідь І. О., адаптовано методичний підхід до рейтингової оцінки інвестиційного банку Warburg, Rutherford and Costello (Brunswick) [4,6].

Так Залюбовською С. С. запропоновано методику оцінювання ризику корпоративного управління, в яку, на відміну від методики Brunswick, не залучено окремі параметри: програма АДР, трансферне ціноутворення, фінансове управління та якість. Шкала оцінювання залишилась без змін. Вважаємо, що усунення означених параметрів не є обґрунтованим [4].

Найбільш адаптованим до українських реалій можна вважати підхід Нусінової О. В. та Лебідь І. О. Автори у процесі адаптації методики для можливості застосування в оцінюванні корпоративного управління українськими підприємствами враховують національні особливості корпоративного управління, відповідну нормативно-правову базу та практику ведення бізнесу в Україні. До складових (категорій) рейтингу корпоративного управління зараховано наступні: прозорість інформації, втрата активів, ініціативи в області корпоративного управління, дотримання прав акціонерів, корпоративні конфлікти. У шкалі оцінки, що має максимальну кількість 100 балів, зазначені максимальні бали за окремими складовими (категоріями та підкатегоріями) рейтингу [6].

На відміну від методики Brunswick, у підході авторів включено як складову оцінювання «корпоративні конфлікти», ми також підтримуємо їх позицію, оскільки корпоративні конфлікти дійсно є невід'ємною рисою корпоративного управління. У той же час вилучено окремі складові, зокрема «банкрутство». Ми не погоджуємось із думкою авторів щодо того, що доцільно усунути із рейтингової оцінки категорію «банкрутство», оскільки вона не впливає на оцінку корпоративного управління. Вважаємо, що у такій ситуації існує взаємовплив, а саме від якості корпоративного управління підприємством залежать результати його діяльності і навпаки - від результатів діяльності підприємства залежить ефективність створеної ним системи корпоративного управління. Отже, ця категорія має бути врахована та, на нашу думку, розширена щодо компонентів її оцінки.

Систематизувавши та проаналізувавши зарубіжні та вітчизняні підходи авторів до оцінювання системи корпоративного управління підприємством, вважаємо,

що основними складовими (категоріями) рейтингового оцінювання системи корпоративного управління підприємствами (акціонерними товариствами) є такі: 1) розкриття інформації та прозорість; 2) втрата активів, 3) банкрутство та рівень фінансової стійкості; 4) ініціативи в сфері корпоративного управління, 5) забезпечення прав акціонерів, 6) контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства; 7) корпоративні конфлікти.

У ході дослідження нами систематизовано зарубіжні та вітчизняні методичні підходи авторів до оцінювання системи корпоративного управління підприємством, проаналізовано зміст і сутність методик рейтингового оцінювання якості корпоративного управління підприємством, а також встановлено їх основні недоліки та переваги. За результатами дослідження визначено складові рейтингового оцінювання системи корпоративного управління акціонерним товариством, які у перспективі будуть застосовані для оцінювання українських підприємств.

Список літератури

1. Мозгова Л. О. Методичні підходи до оцінки якості корпоративного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л. О. Мозгова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61880.doc.htm.
2. Леонов Д. Індекс рівня корпоративного управління в Україні: Звіт з науково-дослідної роботи «Дослідження індексу корпоративного управління в Україні» [Електронний ресурс]: Український інститут розвитку фондового ринку. – Режим доступу: <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=32>.
3. Циганенко Г. В. Механізм корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільгосппродукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Циганенко Г. В. – Житомир, 2010. – 21 с.
4. Залюбовська С. С. Корпоративне управління в системі підвищення інвестиційної привабливості національного господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Залюбовська С. С. – Запоріжжя, 2009. – 21 с.
5. Момот Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління акціонерними товариствами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Момот Т. В. – Харків, 2006. – 41 с.
6. Нусінова О. В. Методичний підхід до проведення оцінки якості корпоративного управління за галузями промисловості [Текст] / О. В. Нусінова, І. О. Лебідь // Науковий вісник НГУ, 2011. – № 2. – С. 131-136.
7. Рейтинги корпоративного управління: Критерии и методология: Standard & Poor's: Служба рейтингів корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.standardandpoors.ru/article.php?pubid=1703&sec=an>.
8. Методология расчета CORE-рейтинга: Институт корпоративного права и управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iclg.ru/rurating11>.
9. Национальный рейтинг корпоративного управления «РИД – Эксперт РА» (НРКУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.raexpert.ru/ratings/corporate/method>
10. Офіційна сторінка рейтингового агентства «IBI-Rating» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibi.com.ua>.
11. Методология оцінки рівня корпоративного управління [Електронний ресурс]: Рейтингове агентство «Кредит-рейтинг». – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua>.

РЕЗЮМЕ

Корпан Елена

Методические аспекты рейтинговой оценки системы корпоративного управления предприятия

Систематизированы зарубежные и отечественные методические подходы авторов к оценке системы корпоративного управления предприятием. Проанализированы содержание и сущность методик рейтинговой оценки качества корпоративного управления предприятием. По результатам систематизации и анализа определены составляющие рейтинговой оценки системы корпоративного управления предприятием.

RESUME

Korpan Olena

Methodical aspects of rating evaluation of system of corporate management of enterprise

Foreign and domestic authors methodical approaches to the assessment of corporate management are systematized. The content and nature of the rating assessment methods of corporate management are analyzed. According to the results of systematization and analyzing the components of ranking evaluation system of corporate management are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

**ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ ПІД ВПЛИВОМ ПРОЦЕСІВ
МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ**

Стаття присвячена дослідженню та формалізації наслідків економічних процесів, пов'язаних із міжнародним рухом капіталу для системи українських комерційних банків.

Ключові слова: ресурсна база, міжнародний рух капіталу, фінансова стійкість, банківська система.

Формування ресурсної бази вітчизняних комерційних банків є серйозною проблемою українського банківського менеджменту із часів набуття незалежності нашою державою. Посилення впливу несприятливого економічного середовища, що у вигляді фаз політичної та економічної нестабільності, світової фінансово-економічної кризи та внаслідок значного ступеня залежності українських банків від іноземного капіталу, які призвели до досить тяжких наслідків для українського фінансового сектора у кризовий та післякризовий періоди, вказує на значні помилки при акумулюванні банками своєї ресурсної бази.

Проте світова фінансово-економічна криза – це не лише економічна нестабільність та зниження фінансової стійкості системи українських банків, але і нові стандарти та орієнтири у сфері банківського управління та контролю, в якому ресурсна база, тобто банківський капітал, посідає особливе місце.

Але проблему формування ресурсної бази вітчизняних банків неможливо розглядати лише як внутрішню проблему, тобто як співпрацю банків та їх клієнтів, що є характерним для потужних розвинених закордонних банківських систем, але як комплексний фактор, що включає третю складову, а саме – міжнародну фінансово-економічну спільноту, що здійснює значний вплив на розвиток українських банків через інвестиційний капітал іноземних інвесторів, банків та фінансових груп, які так чи інакше опосередковують міжнародний рух капіталу.

Різні аспекти проблеми формування ресурсної бази комерційних банків знаходять своє відображення у значному переліку вітчизняної та іноземної економічної літературі. Серед вітчизняних наукових досліджень варто відзначити роботи О. Васюренка, А. Вожжова, А. Герасимовича, О. Дзюблюка, Ж. Довганя, О. Заруби, А. Єпіфанова, В. Коваленко, С. Козьменка, Р. Коцовської, А. Кириченка, І. Лютого, А. Мороза, С. Павлюка, Л. Примостки, І. Сала, М. Савлука, Т. Смовженко, Р. Тиркала, І. Федосік, В. Шелудько. Значний внесок у розгляд цієї проблеми також зробили і російські вчені, серед яких особливої уваги заслуговують роботи А. Лаврушина, Г. Панової, А. Тавасієва, В. Усокіна, В. Часова. Крім цього, питання формування ресурсної бази банків входять до сфери наукових інтересів окремих іноземних вчених, серед яких варті уваги роботи Г. Асхауера, Д. Полфремана, Ф. Форда, Дж. Сінкі, Е. Ріда, Р. Коттера, Е. Гілла, Р. Сміта.

Незважаючи на значну наукову розробленість цього

питання та досить серйозні наукові дослідження в галузі, реальні наслідки міжнародного руху капіталу та його вплив на фінансову стійкість банківських систем країн, що розвиваються, потребують пильної уваги вчених, залишаючись невирішеною науковою проблемою.

Метою нашої статті є дослідження та формалізація наслідків економічних процесів, пов'язаних із міжнародним рухом капіталу для системи українських комерційних банків.

Міжнародний рух капіталу (МРК) у широкому розумінні полягає у розміщенні та функціонуванні тимчасово вільних фінансових ресурсів за кордоном країни, з якої вони походять, найчастіше з метою їх подальшого відтворення та примноження. У результаті цього здійснюється процес міжнародного розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів у вигляді іноземних інвестицій.

З високою часткою впевненості можна сказати, що сьогодні міжнародний рух капіталу є одним із найбільших та найвпливовіших джерел фінансових ресурсів. При цьому залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок МРК активно використовуються урядами як найбідніших, так і високорозвинених західних країн. Однак, разом з цим, МРК є одним із найвагоміших інструментів впливу на розвиток фінансово-економічного сектора країни – імпортера та особливо на національну банківську систему з огляду на те, що вона є безумовним посередником у будь-яких фінансових операціях [5]. Цей вплив полягає у тому, що, залучаючись до світових фінансових потоків, банківська система автоматично стає частиною світових економічних процесів та міжнародної фінансово-економічної спільноти, що багато в чому зумовлюється збільшенням ролі іноземного капіталу у діяльності та капіталі комерційних банків [3].

Варто зазначити, що, функціонуючи за таким принципом, міжнародний рух капіталів створює залежність фінансової системи країни-імпортера від спрямованості та обсягів міжнародних фінансових потоків, а, відповідно, і від джерел фінансових ресурсів. Така тенденція, у свою чергу, зумовлює здатність банківської системи бути схильною до міжнародних фінансових коливань та несприятливих економічних процесів, унаслідок чого швидке виведення інвестиційного капіталу може призвести до втрати системою своєї ліквідності та платоспроможності [4].

Особливо актуальною ця проблема є для банківської системи, в якій розподіл фінансових ресурсів, у тому числі – і іноземних, відбувається винятково

комерційними банками.

Варто також зазначити, що разом із отриманням додаткових можливостей від МРК щодо фінансування певних інвестиційних проектів, пріоритетних галузей економіки, фундаментальних наукових досліджень тощо, країна-імпортер, а відтак і її банківська система можуть стати певною фінансовою губкою, що буде абсорбувати інфляційні процеси, дисбаланси грошової маси та негативні фінансово економічні процеси країни походження капіталу [7].

Більше, того значна частка фінансових ресурсів, які долучаються до міжнародного руху капіталів, має корпоративне та приватне походження, що часто вимагає від уряду країни більш ліберальних та гнучких умов та адаптації певних напрямків державної політики під певні вимоги МРК. Саме цим можна пояснити принципову різницю між фінансовими ресурсами від МРК та міжнародних фінансово-кредитних установ.

Разом з тим, залучення додаткового капіталу від МРК комерційними банками країни часто є єдиним джерелом фінансових ресурсів під активні операції, що робить банки країни-імпортера ще більш залежними від коливань на міжнародних фінансових ринках [1].

Таким чином, при розгляді необхідності акумулювання значних обсягів фінансових ресурсів комерційними банками від МРК обов'язковим є аналіз фінансово-економічних наслідків, що можуть

виникнути не тільки в системі банків, але і у державі в цілому.

У цьому контексті варто зазначити, що характер впливу міжнародних фінансових потоків зумовлюється також його цілями. Якщо основною метою введення капіталу в українські банки є законне його примноження, то в цьому випадку процес переміщення фінансових ресурсів має як позитивні, так і негативні наслідки, проте сучасні вітчизняні економічні реалії доводять нам, що часто метою введення в українську банківську систему додаткового капіталу проводиться з метою його подальшого тіншового виводу, а сам по собі іноземний капітал інколи є офшорним українським [10].

Кажучи про фінансово-економічні тенденції в Україні, досить цікавою, з точки зору збільшення присутності іноземного капіталу, виглядає динаміка збільшення кількості банків з іноземним капіталом та частки іноземного капіталу у статутному капіталі українських банків (рис. 1) [8].

Дані рис. 1 вказують на поступове збільшення кількості банків з іноземним капіталом на території України навіть у кризовий період (2007-2009 рр.), разом з тим присутність іноземного капіталу також збільшується, що вказує на досить неоднозначні тенденції у формуванні ресурсної бази вітчизняних банків.

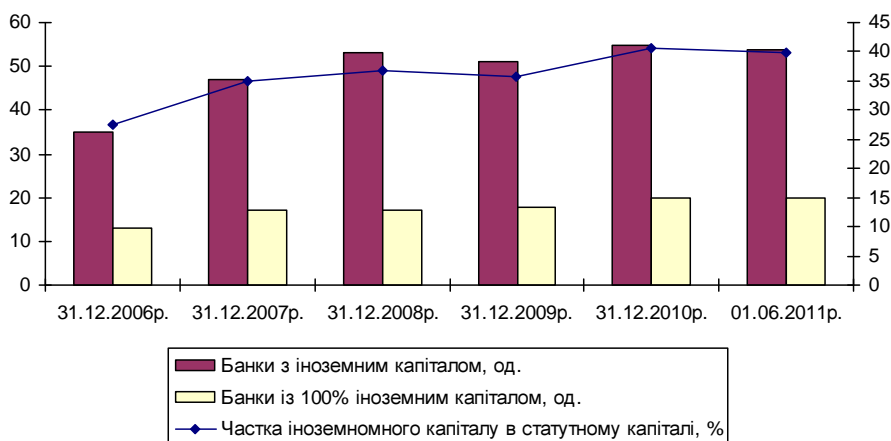


Рис. 1. Динаміка присутності іноземних фінансових ресурсів в українській банківській системі

Зважаючи на значну залежність українських фінансово-кредитних установ від іноземного капіталу (частка якого в статутному капіталі банків на сьогодні складає близько 40%), з високою вірогідністю можна стверджувати, що українська банківська система може постати перед реальною загрозою нарощування номінальної присутності іноземного капіталу, реально не отримуючи його через тіншове вивезення.

З метою недопущення негативних наслідків від міжнародних процесів переміщення капіталу, на нашу думку, необхідною є розробка комплексу заходів для регулювання цього процесу для збереження фінансової стійкості вітчизняної банківської системи та мінімізації негативного впливу міжнародного фінансово-економічного середовища.

Ми вважаємо, що такий комплекс заходів повинен містити:

1. Проведення подальших фундаментальних наукових досліджень у сфері формування ресурсної бази комерційних банків та особливо тих, частка іноземного капіталу в яких є досить значною.

2. Створення більш дієвої системи банківського регулювання та банківського нагляду задля більш ефективного контролю банків при формуванні та нарощуванні їх фінансових ресурсів.
3. Розробка системи більш чіткого банківського моніторингу та прогнозування, що забезпечить основу для відстеження економічних тенденцій як всередині банківської системи України, так і світових економічних процесів задля більш швидкої та гнучкої адаптації до можливих факторів впливу міжнародного середовища.
4. Впровадження адекватної системи контролю за іноземними фінансовими потоками з метою фільтрації тих, що так чи інакше можуть негативно вплинути на фінансово-економічну ситуацію в країні.
5. На основі перелічених вище елементів, створення найбільш сприятливих умов перебування іноземного капіталу лише для найбільш надійних та перевірених інвесторів.
6. Стимулювання національних комерційних банків

для проведення ефективної конкурентної боротьби на ринку фінансово-кредитних послуг України.

7. Розробка відповідної нормативної бази для попередження захоплення ключових галузей народного господарства внаслідок прямих іноземних інвестицій.
8. Створення більш сприятливих умов для портфельних інвесторів для залучення додаткового капіталу із збереженням контролю над об'єктами інвестування.

Поступовий вихід української банківської системи із фази економічного спаду з одночасним поглибленням її інтеграції зі світовою фінансово-економічною спільнотою створює нові проблеми для подальшого ефективного розвитку та зростання українського фінансово сектора. Однією із таких проблем є міжнародний рух банківського капіталу, присутність якого з кожним роком збільшується, а його значення в вітчизняній банківській системі посилюється.

Проте, разом із позитивним ефектом цього процесу, що полягає у отриманні додаткових можливостей для підвищення ефективності, прибутковості та ліквідності національного фінансово-економічного сектора, іноземний капітал несе також і загрози для його фінансової стійкості та безпеки.

Це вимагає розробки комплексу відповідних заходів для попередження розвитку та загострення негативних тенденцій в українському фінансовому секторі та збереження його стійкості для подальшого гармонійного розвитку та зростання.

Список літератури

1. Габбард, Р. Г. Гроші. Фінансова система та економіка [Текст] / Р. Г. Габбард ; пер. з англ. – К. : КНЕУ, 2004. – 889 с.
2. Дубовик, Н. М. Ресурсна діяльність комерційних банків [Текст] : навч. посіб. / Н. М. Дубовик. – К. : Банк „Україна”, 1996. – 46 с.
3. Єпіфанов, А. О. Операції комерційних банків [Текст] : навч. посіб. / Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
4. Ковалев, В. В. Фінансовий аналіз. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
5. Кочетков, В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти [Текст] : монографія / В. М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2002. – 238 с.
6. Мещеряков, А. А. Фінансовий менеджмент у банках [Текст] : навч. посіб. / А. А. Мещеряков, Л. В. Лисяк. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.
7. Мочерний, С. В. Економічна теорія [Текст] : посібник / С. В. Мочерний - К : Академія, 2002. - 656 с. - (Альма - матер). - ISBN 966-580-106-6
8. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] : Дані Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm.
9. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : підручник / Л. О. Примостка ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
10. Сало, І. В. Фінансово-кредитна система України та перспективи її розвитку [Текст] : навч. посіб / І. В. Сало. – К. : Наукова думка, 1995. – 178 с.

РЕЗЮМЕ

Котенко Александр

Формирование ресурсной базы украинских банков под влиянием процессов международного движения капитала

Статья посвящена исследованию и формализации последствий экономических процессов, связанных с международным движением капитала для системы украинских коммерческих банков и разработке концептуальных направлений для минимизации их негативного влияния.

RESUME

Kotenko Olexandr

The resource base of Ukrainian commercial banks under the influence of international capital movements

The article investigates the effects of formalization and economic processes related to international capital movements for the system of Ukrainian commercial banks. There has also been developed conceptual framework for minimization of their negative impact.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ВПРОВАДЖЕННЯ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Стаття присвячена вирішенню актуального завдання з впровадження категорійного менеджменту в систему управління на підприємствах роздрібною торгівлі. Порівняно основні риси підходів до управління в торгівлі: традиційного, функціонального та категорійного менеджменту. Визначено основні елементи системи управління підприємством для ефективного функціонування останнього.

Ключові слова: підприємства роздрібною торгівлі, управління, категорійний менеджмент, товарні категорії.

Економічна криза виявила проблеми корпоративного управління та ефективності бізнесу вітчизняних підприємств роздрібною торгівлі. Її поява продемонструвала, що останнім розвиватися лише за рахунок позикових коштів і йти шляхом екстенсивного розвитку (розширення мережі, залучення фінансування) далі не реально. Тож підприємства роздрібною торгівлі, зіткнувшись з гострою нестачею грошових коштів, почали переглядати свої плани і шукати шляхи нарощування внутрішніх резервів.

Перед підприємствами ритейлу постають актуальні завдання внутрішньої самооцінки й прогнозування свого стану; вживання заходів економічної безпеки, спрямованих на захист підприємства від різноманітних зовнішніх й внутрішніх загроз, які впливають на його потенціал. [1, с.302].

На підприємствах роздрібною торгівлі найбільша частка витрат припадає на купівлю, доставку і зберігання товарів, і тому саме система управління асортиментом і товарними запасами вимагає найбільш кардинальних перетворень і активної роботи зі скорочення витрат.

На думку багатьох вітчизняних [2, с. 197; 3, с. 127; 4, с. 93; 5, с.291] та зарубіжних науковців [7, с. 74; 8, с. 80-81], одним із прийнятних способів вдосконалення системи управління підприємством роздрібною торгівлі є впровадження категорійного менеджменту, ключовим моментом якого є диференціація асортименту на принципово нові утворення - товарні категорії або бізнес-одиниці.

Деякі підприємства роздрібною торгівлі почали впровадження в систему управління основ категорійного менеджменту, але відсутність необхідних теоретичних розробок і практичного досвіду зводить цю роботу до управління традиційними товарними групами, що не може забезпечити ефективність роботи.

Упродовж останніх років теоретичні питання управління підприємствами на базі категорійного менеджменту стали предметом дослідження як українських науковців: Височина І. В. [4], Гросула В. А. [3], Кузнецової С. О. [5] так і російських: Бузукової Є. [6], Сидорова Д. В. [7], Сисоевої С. [6], Снегірьової В. [8].

Практичні аспекти функціонування систем управління на основі категорійного менеджменту отримали своє відображення в працях українських та закордонних аналітиків, серед яких: Барановський В. [9], Гонський М. [10], Гончаров І. [11], Гурова Н. [12], Кузнецов Д. [13], Мацьківська Ю. [14], Недякин М. [15],

Сергієнко О. [16] та інші.

Останні публікації науковців і аналітиків - практиків були присвячені: основам категорійного менеджменту [6-8], питанням впровадження категорійного менеджменту [9; 13; 15], окремим функціям та задачам категорійного менеджменту [3; 17], особливостям застосування методів категорійного менеджменту в управлінні різними торговими підприємствами [7; 10; 16].

Однак, за словами аналітиків [13], досі навіть серед менеджменту деяких роздрібних лідерів розуміння основних принципів категорійного менеджменту відсутнє.

Про брак теоретичних знань і практичних навичок щодо впровадження останнього в систему управління підприємством говорить факт вияву значного інтересу до різного роду конференцій та тренінгів з категорійного менеджменту.

Висока практична значущість і недостатня теоретична відпрацьованість теоретичних і практичних питань визначили актуальність і важливість обраної теми дослідження.

Метою статті є аналіз питань впровадження системи категорійного менеджменту на підприємствах роздрібною торгівлі.

У 80-х роках ХХ століття на Заході з'явилася нова концепція розвитку бізнесу - категорійний менеджмент, який, на відміну від традиційної організації управління, передбачає спеціалізацію управлінських робіт не за функціями, а за категоріями управління [13].

При традиційній організації управління в торгівлі функції закупівлі і продажу товарів розділені [8, с. 86-92; 12; 13]: відділ закупівель відповідає за укладення договорів, підготовку заявок на постачання, іноді бере участь у прийманні товарів за кількістю та якістю; відділ продажів відповідає за розміщення товарів у торговому залі, викладку товарів на полицях і своєчасне їх поповнення; відділ маркетингу займається рекламою; планово-економічний відділ встановлює роздрібні ціни, тобто у кожного функціонального підрозділу є свої власні цілі і критерії оцінок ефективності роботи, які не завжди збігаються з інтересами підприємства загалом (страждає ефективність взаємодії підрозділів, виникають конфлікти, через перекладання відповідальності з одного підрозділу на інший процес узгодження рішень займає багато часу і т.п.)

Зі зростанням конкуренції на розвинених ринках і після вичерпання всіх можливих внутрішніх резервів

з'явилося розуміння необхідності змін.

Найбільш передові компанії починають розроблять та впроваджувати у себе нові методи управління, які згодом стали стандартами. До числа найбільш яскравих прикладів цього можна віднести впровадження компанією Toyota принципів Total Quality Management (TQM) і проголошення компанією Procter&Gamble орієнтації на Efficient Consumer Response (ECR) [13].

Саме з цими двома філософіями пов'язують появу категорійного менеджменту [4; 17]. З одного боку, його називають частиною кожної з цих філософій. З іншого - він поєднує в собі основні їх елементи.

Схематично шлях зміни підходів до управління від функціонально - спеціалізованої організації до категорійного менеджменту зображено на рис. 1.



Рис. 1. Зміна підходів до управління від функціонально - спеціалізованої організації до категорійного менеджменту*

* Складено автором за [4; 8, с. 94-95; 13; 17]

Суть категорійного менеджменту, як про це зазначає український науковець Височин І.В., полягає у визначенні категорій таким чином, як їх визначає покупець і єдиному управлінні категорією як одним підприємством - зі своєю політикою закупівлі, продажу, ціноутворенням і просуванням [4, с. 93]. Ефективність категорійного менеджменту, як вважають фахівці [5, с. 291; 15], забезпечується, найперше концентрацією низки функцій в одному центрі відповідальності - в руках категорійного менеджера, а децентралізація управлінських повноважень і передавання їх частини категорійним менеджерам дають змогу досягнути високих результатів від оперативного управління бізнесом, поділеного на категорії.

Основні характеристики категорійного менеджменту та традиційного функціонального підходу до управління в торгівлі представлено на рис. 2.

У той же час, на думку аналітиків [9; 11], категорійний менеджмент не є метою в собі, а пропонує набір прийомів, які дозволяють побудувати стійкі конкурентні переваги, у першу чергу - в області управління асортиментом і рівнем обслуговування покупців.

На сьогодні ідея категорійного менеджменту досить популярна серед великих українських роздрібних мереж, так як спектр завдань, які вирішує ця система управління, великий. Але на практиці категорійні менеджери здебільшого займаються тільки закупівлею товарів, оскільки, зазначає Сидоров Д., реалізація програми категорійного менеджменту не завжди правильно розуміється менеджерами різних рівнів. [7, с. 74]

Як вважають аналітики [14; 15], неправильне трактування або ігнорування деяких важливих



Рис. 2. Основні риси підходів до управління в торгівлі*

* Складено автором за [7, с. 74-81; 8, с. 86-92; 12; 13; 17]

елементів категорійного менеджменту може призвести не тільки до труднощів при переході на нову систему управління, неефективності змін, але і серйозно зашкодити бізнесу загалом. Багато компаній, почерпнувши теоретичну інформацію про сутність категорійного менеджменту, відразу ж починають перехід на нову систему управління. При цьому відсутні не тільки докладний план, а й сама об'єктивна можливість використання системи управління категоріями. Через невідповідність компанії та її філософії обраному шляху, невідповідність персоналу, відсутність необхідних важелів і інструментів управління, система категорійного менеджменту не в змозі реалізуватися належним чином.

А процес впровадження категорійного менеджменту вимагає значної перебудови всієї структури підприємства торгівлі, перерозподілу ресурсів, відповідальності і повноважень, а саме [7, с.77-80; 8, с. 86-88]:

- поєднання функціональних стратегій (стратегії закупівлі, маркетингу, логістики, продажу, фінансові

стратегії повинні бути об'єднані в рамках однієї категорійної стратегії);

- розподіл обов'язків та формування функцій категорійного менеджера;
- зміна організаційної структури підприємства (при поданні категорії як стратегічної бізнес-одиниці структура організації набуває подоби матричної структури, так як категорійний менеджер веде свою категорію, користуючись ресурсами інших підрозділів компанії). Тому необхідно прописати і налаштувати процес взаємозв'язку з іншими підрозділами;
- організація процесу узгодження стратегій підприємства роздрібної торгівлі з постачальниками, а іноді і з постачальниками постачальників, і з виробниками товарів, що входять у певні категорії.

Отже виділимо основні елементи системи управління, які необхідно реалізувати для успішного функціонування категорійного менеджменту. Ці елементи наводяться на рис. 3.



Рис. 3. Основні елементи системи управління підприємством для ефективного функціонування категорійного менеджменту*

* Складено автором за [6; 10; 13; 17]

Отже, можна підсумувати, що дедалі більше підприємств роздрібної торгівлі розглядають категорійний менеджмент як єдино можливий спосіб ефективного управління в умовах постійної зміни зовнішнього середовища, переходу від «ринку продавця» до «ринку покупця».

При використанні категорійного менеджменту як підходу до управління підприємством роздрібної торгівлі кожна товарна категорія стає своєрідним міні-підприємством з власними цілями і завданнями, які, звичайно ж, відповідають обраній стратегії підприємства. У товарній категорії як у стратегічній бізнес-одиниці повинні бути свої ресурси і своя оргструктура - категорійний менеджер, відповідальний за роботу конкретного міні-підприємства загалом, а також різного роду фахівці залежно від структури категорії, від її ролі в загальній стратегії всього підприємства.

Впровадження категорійного менеджменту - це складний процес, що охоплює практично всі сторони діяльності підприємства, до якого потрібно підходити комплексно. Ефективність впровадження системи категорійного менеджменту безпосередньо залежить від масштабу проекту, системи автоматизації, розробки регламентів бізнес-процесів, загальної концепції і стратегії.

Список літератури

1. Ящук В. І. Реструктуризація як метод управління розвитком та забезпечення економічної безпеки підприємства ритейлу [Текст] / В. І. Ящук // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. - Львів : РВВ НЛТУ України. - 2010. - Вип. 20.12. - 348 с. с.301-308
2. Краснокутська Н. С. Характерні ознаки потенціалу торговельних підприємств в Україні [Текст] / Краснокутська Н. С. // Вісник ДонНУЕТ. Економічні науки: науковий журнал. - Вип.3. / Голов. ред. О.О. Шубін. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. - с. 192-199
3. Гросул В. А. Управління торговим простором у системі управління товарними категоріями [Текст] / В. А. Гросул // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 30, т. 2 / Голов. ред. О. О. Шубін. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. - 540 с. с. 127-133
4. Височин І. В. Сучасне методичне забезпечення аналізу товарообороту підприємств роздрібної торгівлі [Текст] / І. В. Височин // ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА Всеукраїнський науково-виробничий журнал, 2010. - № 4. - С. 88-98
5. Кузнецова С. О. Обліково-аналітичне забезпечення центрів відповідальності прибутку торговельної діяльності за умов трансфертного ціноутворення [Текст] / С. О. Кузнецова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки: збірник наукових праць. Вип. 4 (17). - Чернівці: Золоті литаври, 2009. - 366 с. с.291-299
6. Сысоева С. В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице (+CD) [Текст] / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова - СПб. : Питер, 2011. - 288 с. - (Серия «Розничная

- торговля»).
7. Сидоров Д. В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними [Текст] / Д. В. Сидоров. - Москва: Вершина, 2007. - 320 с.: ил., табл.
 8. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям [Текст] / В. Снегирева. - СПб.: Питер, 2007. - 416 с.
 9. Барановский В. Выгоды и недостатки категорийного менеджмента [Электронный ресурс] / В. Барановский // Портал «Укрлогист». - Режим доступа: <http://www.ukrlogist.com/article/upravlenie-zapasami/upravlenie-gaspredeleniem/317>. - Загл. з екрану.
 10. Гонский М. Внедрение системы категорийного менеджмента в розничных торговых сетях [Электронный ресурс] / М. Гонский // Портал «Лаборатория ритейла Украины». - Режим доступа: <http://allretail.com.ua/analytics/articles/24194-vnedrenie-sistemy-kategorijnogo-managementsa-v-riteyle>. - Загл. з екрану.
 11. Гончаров И. Определение ролей категорий товара [Электронный ресурс] / И. Гончаров // Портал «Аналитика в торговле». - Режим доступа: <http://tor.in.ua/categ.html>. - Загл. з екрану.
 12. Гурова Н. Категорийный менеджмент: новая технология управления [Электронный ресурс] / Н. Гурова // Портал «Klubok.net - управление качеством». - Режим доступа: <http://www.klubok.net/reviews125.html>. - Загл. з екрану.
 13. Кузнецов Д. Есть ли в российской рознице категорийный менеджмент? [Электронный ресурс] / Д. Кузнецов // Портал журнала «Мое дело. Магазин». - Режим доступа: <http://www2.mojo-delo.ru/disk/md/md/md62/md62-44.htm>. - Загл. з екрану.
 14. Мацкивская Ю. Мыслить новыми категориями [Электронный ресурс] / Ю. Мацкивская // Технологический портал для магазинов. - Режим доступа: <http://www.retail-tech.ru/food/articles/1702/31646/>. - Загл. з екрану.
 15. Недякин М. Категорийный менеджмент. Практические аспекты внедрения [Электронный ресурс] / Недякин М. // Портал «Сообщество менеджеров. Проект «E-xecutive»». - Режим доступа: http://old.e-xecutive.ru/without/article_5294/. - Загл. з екрану.
 16. Сергиенко О. Быть ли категорийному менеджменту в аптечной рознице? [Электронный ресурс] / О. Сергиенко // Портал «Газета «Аптека online». - № 762 (41) 25.10.2010. - Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/58511>. - Загл. з екрану.
 17. Кузнецов Д. Категорийный менеджмент: от рынка продавца к рынку покупателя [Электронный ресурс] / Д. Кузнецов // Портал «Российская кооперация». - № 762 (41) 25.10.2010. - Режим доступа: <http://www.rus.coop/international/17276/216847>. - Загл. з екрану.

management system for the efficient functioning of category management are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

РЕЗЮМЕ

Крещенко Оксана

Внедрение категорийного менеджмента на предприятиях розничной торговли

Статья посвящена решению актуальной задачи внедрения категорийного менеджмента в систему управления на предприятиях розничной торговли. Представлены основные характеристики подходов к управлению в торговле: традиционного функционального и категорийного менеджмента. Определены основные элементы системы управления предприятием для эффективного функционирования категорийного менеджмента.

RESUME

Kreschenko Oksana

Introduction of categorical management in the retailers

Introduction of categorical management in the system of management of the retailers is considered. There have been proposed the main characteristics of approaches to the management of the trade: traditional functional and category management. The elements of the enterprise

СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Проведено аналіз діяльності підприємств, виявлено особливості формування систем планування та розроблено рекомендації щодо удосконалення розроблення планів діяльності організацій на засадах системного підходу.

Ключові слова: планування, план, цілеорієнтація управління, система планів діяльності організації, емерджентність, системний підхід, ситуаційний підхід.

Цілеорієнтоване управління як об'єктивно необхідна передумова ефективного функціонування будь-якої організації вимагає вироблення й реалізації цілей її діяльності та планів з їх досягнення. В умовах висококонкурентного ринкового середовища і обмеженості ресурсів при виробленні планів необхідно, з одного боку, сконцентрувати зусилля на розв'язанні ключових проблем, з другого боку, систематично переглядати й уточнювати цілі й завдання та узгоджувати їх із обраними стратегічними напрямками, що обумовлює необхідність поєднання системного й ситуативного підходів до планування. Так актуалізується потреба щодо формування системи планування діяльності організації як емерджентного утворення, якій властиві якісно нові ознаки, не притаманні відокремленим процесам, процедурам чи елементам планування.

Як показав аналіз наукових досліджень і публікацій, різні аспекти планування висвітлені у працях зарубіжних (М. М. Алексєєвої, О. А. Богомоллова, В. А. Горемікіна, Т. П. Любанової, Л. В. Мясоедова, Ю. А. Олейнікова та ін.) і вітчизняних вчених (В. Г. Воронкової, Л. Є. Довгань, С. М. Євтухової, В. С. Марціна, А. П. Наливайка, В. Д. Немцова, С. В. Оборської, З. Є. Шершньової й ін.). Проте проблема формування системи планування у діяльності організації досі залишається відкритою як у теоретичній, так і практичній площині.

Метою статті є аналіз діяльності підприємств, виявлення особливостей формування систем планування та вироблення рекомендацій щодо удосконалення розроблення планів діяльності організації на засадах системного підходу.

Планування діяльності організації – функція управлінської діяльності, яка полягає у визначенні й систематизації цілей організації і її структурних підрозділів та конкретизації завдань, засобів і послідовності їх досягнення, з деталізацією матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, необхідних для ви-рішення поставлених завдань.

У системі управління організацією (підприємством, установою), де знаходять поєднання різні види менеджменту (адміністративний, виробничий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний, інвестиційний та ін.), використання інструментарію планування дозволяє керівництву організації взаємоузгодити пріоритети, цілі та методи діяльності за цими напрямками й, використовуючи наявний потенціал і ресурси організації, досягнути відповідних бажаних результатів. Тому володіння основами планування є невід'ємною складовою професії керівника. Відповідно

до вимог Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників усі керівники підприємств, установ, організацій повинні розробляти планові та керівні матеріали, а професіонали та фахівці різних категорій повинні вміти реалізовувати плани в межах своєї діяльності [1].

Разом з тим, негативні тенденції щодо збиткової діяльності суб'єктів господарювання упродовж останніх років дають підстави стверджувати, що на практиці питання планування діяльності та ефективного виконання планів для організацій галузей промисловості, будівництва, торгівлі, готельного і ресторанного бізнесу, транспорту і зв'язку тощо залишаються досить проблемними (табл. 1).

Аналіз стану виконання програмних завдань підприємствами Тернопільського району у 2010 р. показав, що в адміністративному районі:

- на 105,9% виконані завдання підприємствами машинобудування і металообробки, зокрема, за рахунок ТОВ «СЕ Борднетце – Україна», де виконання виробничої програми сягнуло 108,8%; при цьому не виконали програмних завдань підприємства цієї галузі: ТОВ «Завод газового обладнання «Альфа-газпромкомплект» (86,7%); Тернопільське ВАТ «Агропромтехніка» (89,3%); ВАТ «Тернопільвортмет» (68,0%); ТОВ «Тернопільський автоцентр «КАМАЗ» (82,9%);
 - на 131,0% виконані завдання мукомельно – круп'яної та комбікормової промисловості, за рахунок: ТОВ «Віконт» (134,2%), тоді як з негативним результатом працювали підприємства: Ветсанзавод (91,8%); ТОВ «Тернопіль-комбікорм» (86,8%);
 - на 108,0% виконані завдання підприємствами харчової промисловості, в т. ч. : ТОВ «Захід ТМ» (100,3%); Виробнича галузь Тернопільського РайСТ (147,2%); ТОВ «Сім – сім» (380,1%), разом з тим не виконали програмні завдання: Мишковицький спиртзавод (24,7%); ПП «Хлібодар» (78,9%); ТОВ «Хлібодар плюс» (66,8%); СП ТОВ «М'ясовіта» (92,6%); ТОВ «Сапфір» (54,6%);
 - серед провідних галузей промислового комплексу не виконали програмні завдання: промисловість будівельних матеріалів (72,8%); легка промисловість (70,5%); скляна і фарфоро-фаянсова промисловість (57,9%); меблева промисловість (77,4%) [3].
- Як бачимо, є підстави стверджувати, що, з одного

Таблиця 1. Динаміка показників фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування підприємств та організацій м. Тернополя за видами економічної діяльності у 2005-2010 рр., тис. грн.*

	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1	2	3	4	5	6
Прибуток, збиток (-)	36172,6	57711,5	-355269,7	-123479,9	-176678,9
у тому числі					
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2808,2	4525,4	4926,3	1053,3	155,6
промисловість	3744,4	-18577,8	-39364,6	-27917,5	-34572,4
будівництво	17233,9	42336,4	5287,9	-4530,5	-10683,7
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	13876,4	29684,1	-105255,0	-90042,4	-116266,2
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	1679,0	4642,1	-23716,1	-30783,3	-40699,6
оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	7319,4	22304,7	-5473,5	-27404,0	-46151,6
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	4878,0	2737,3	-76065,4	-31855,1	-29415,0
діяльність готелів та ресторанів	1058,8	1305,4	1633,9	-3982,7	-3824,4
діяльність транспорту та зв'язку	-5479,3	2934,9	-15935,8	1531,3	-1947,1
фінансова діяльність	668,7	2670,2	775,0	23,2	23,3
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	827,1	-8862,4	-208624,3	1572,0	-10354,5
освіта	1228,1	154,3	264,6	148,7	278,1
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-113,4	-112,8	-70,1	-136,4	198,6
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	212,5	1672,0	1104,7	-1180,7	340,8

боку, усі вищезгадані підприємства планували свою діяльність (як мінімум, у них розроблена виробнича програма), з іншого боку, вжитих частиною підприємств заходів щодо планування виявилось недостатньо для того, щоб досягнути поставлених цілей.

Дослідження особливостей планування діяльності підприємства, яке залишається лідером серед підприємств Тернопільського району і в 2010 році отримало порівняно з ними найбільше прибутку (в загальній сумі 43320 тис. грн.), «СЕ Борднетце – Україна», показало, що це підприємство – стратегічно орієнтоване і здійснює свою діяльність на основі системи довго-, середньо- і короткострокових цілей та низки стратегій, які базуються на визначених місії і стратегічному баченні (рис. 1).

Переваги стратегічно орієнтованої системи планування «СЕ Борднетце – Україна» та наявності портфеля стратегій підтверджує й те, що, незважаючи на наявність збитків за результатами діяльності підприємства у 2008 році, викликаних кризовими явищами в економіці, у 2009 році воно вже мобілізувало свою стратегічну діяльність, і коли результативні показники діяльності інших підприємств Тернопільського району все ще мали негативну динаміку, на підприємстві «СЕ Борднетце – Україна» зросли: дохід (виручка) від реалізації продукції, валовий і чистий прибуток (табл. 2).

Слід зауважити, що деяка позитивна динаміка у результатах діяльності ТОВ «Шредер» (табл. 2),

побудованої на основі стратегічного підходу, також підтверджує необхідність застосування стратегії у діяльності підприємства та коригування цілей у контексті адаптації до змін ринкового середовища, тобто поєднання системного і ситуаційного підходів у плануванні.

Загалом планування можна розглядати як складну комплексну систему робіт зі створення нормативної бази цілеорієнтації управління організацією та її використання у процесі управління людськими, фінансовими й матеріальними ресурсами для досягнення очікуваних результатів. У практичній діяльності організації цілі та плани нижчого рівня не повинні суперечити цілям та планам вищого порядку, відповідно тактичні й оперативні плани реалізуються у рамках стратегічного плану. Таким чином вибудовується певна ієрархія цілей та система планів діяльності організації.

Резюмуючи, слід зазначити, що системне застосування технологій планування в управлінні організацією дозволяє науко-во обґрунтувати стратегію і цілі її розвитку, здійснити вибір найбільш раціональних способів їх реалізації на основі всебічного виявлення потреб ринку у товарах, по-слугах чи виконанні відповідних робіт та привести до досягнення очікуваних у майбутньому кількісних або якісних результатів.

У процесі планування діяльності організації розв'язуються такі основні завдання, як: всебічний аналіз поточної діяльності організації загалом та її

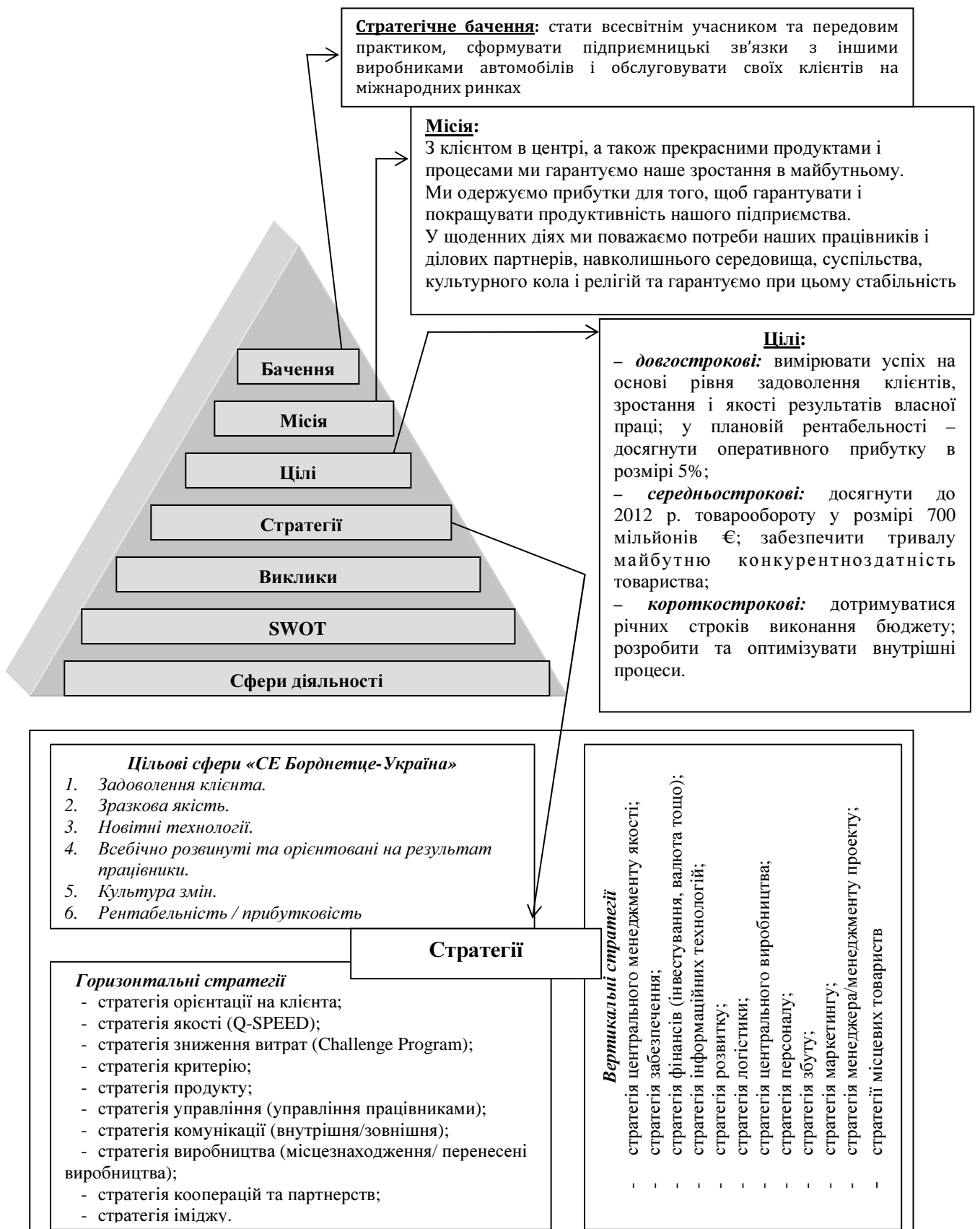


Рис. 1. Система стратегічного планування розвитку «СЕ Борднетце-Україна» *

* Розроблено автором на основі джерела [4]

Таблиця 2. Динаміка окремих результатів діяльності підприємств Тернопільського району у 2008-2009 рр. *

Підприємство	Абсолютний приріст доходу (виручки) від реалізації продукції, у 2009 р. відносно 2008 р., тис. грн.	Абсолютний приріст валового прибутку (збитку) у 2009 р. відносно 2008 р., тис. грн.	Абсолютний приріст чистого прибутку (збитку) у 2009 р. відносно 2008 р., тис. грн.
ТОВ «Шредер»	-7696	1272	2260
ДП «Мишковицький спиртовий завод»	-5361	-4048	-603
ТОВ «Лілея»	-952,6	-70,4	-70,4
ТОВ «СЕ Борднетце-Україна»	208272	120462	207581

* Складено автором на основі [3; 5; 6]

структурних підрозділів задля найбільш раціонального вибору напрямів діяльності; виявлення можливих змін ринкового середовища, що можуть як позитивно, так і негативно вплинути на функціонування організації у контексті формування стратегії розвитку; визначення місії організації, цілей та завдань її діяльності; складання планів і програм діяльності та розвитку; узгодження діяльності структурних підрозділів організації через формування і реалізацію системи планів; прогнозування джерел і обсягів фінансування запланованих заходів та напрямів ефективного використання обмежених ресурсів; моніторинг (відслідковування) стану досягнення цілей та очікуваних результатів.

Вважаємо, що для успішного виконання планів та розв'язання основних завдань, планування в організації повинно відповідати принципам: системності (у процесі планування організація із її структурними підрозділами розглядається як цілісна відкрита система); комплексності (плани всебічно охоплюють усі аспекти діяльності організації); гнучкості (при складанні планів суб'єкти планування повинні швидко реагувати на динамічні зміни середовища, які впливають на внутрішньорганізаційну діяльність); наукової обґрунтованості (в основі планування лежать економічні закони і науково-методичні положення); економічності (витрати на здійснення процесів з планування не повинні перевищувати ефекту від їх впровадження); пріоритетності (цілі діяльності організації загалом є пріоритетними відносно цілей її структурних підрозділів, а загальна стратегія є пріоритетною відносно функціональних стратегій); збалансованості (визначення планових завдань повинно взаємоузгоджуватись із наявними та можливими для залучення обсягами відповідних ресурсів); конкретності (плановий документ повинен бути логічно і лаконічно викладеним, без переобтяження зайвою інформацією); адаптивності (плани повинні системно переглядатись і адаптуватись до змін ринкового середовища) і ін. В основі реалізації означених принципів лежить поєднання системного й ситуативного підходів до управління і планування та необхідність не лише розроблення окремих планових документів, але й їх взаємоузгодження у межах цілісної системи планування.

Загалом на сьогодні потребує розробки комплекс методичних рекомендацій щодо формування стратегічних планів і засобів їх реалізації для вітчизняних підприємств різних видів та форм власності, використання яких дозволить підприємствам ефективніше підходити до формування системи планування, забезпечить дотримання чітких критеріїв щодо наукової обґрунтованості стратегічних

документів.

Список літератури

1. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників : Затверджений Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29 грудня 2004 року № 336. – Загальні положення. – П. 8.
2. Тернопіль у цифрах : статистичний збірник ; [за ред. Кирича В. Г.] / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2011. – 134 с.
3. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Тернопільського району на 2011 рік. – Тернопіль, 2010 (Нормативний документ).
4. Презентація підприємства «СЕ Борднетце-Україна». – Тернопіль, 2010.
5. Паспорт проекту програми стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Тернопільському районі на період до 2011 року. – Тернопіль, 2010.
6. Програма стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Тернопільській області на період до 2011 року : затверджена рішенням Тернопільської обласної ради від 27 травня 2008 року № 292. – Тернопіль, 2008 (Нормативний документ).

РЕЗЮМЕ

Лаврив Лилия

Система планирования в деятельности организации

Проведен анализ деятельности предприятий, выявлены особенности формирования систем планирования и разработаны рекомендации по совершенствованию разработки планов деятельности организаций на основе системного подхода.

RESUME

Lavriv Lilia

Planning system in the activity of the organization

The analysis of firms activity is conducted. The peculiarities of planning systems are revealed and recommendations for improving the planning activities of the organizations on the basis of a systematic approach are developed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Інна ЛАЗАРИШИНА

доктор економічних наук, професор,
Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне

Степан ШКАРАБАН

доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ДИФЕРЕНЦІАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ТА АНАЛІЗУ ЧУТЛИВОСТІ ПРИБУТКУ ДЛЯ ПОТРЕБ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ***Охарактеризовано особливості диференціального аналізу в управлінському обліку. Визначено основні фактори та показники аналізу.***Ключові слова:** диференціальний аналіз, прибуток, управлінський облік.

Ефективне управління підприємствами у сучасних економічних умовах неможливе без запровадження і використання у системі бухгалтерського обліку підсистеми управлінського (внутрішньогосподарського) обліку. Саме завдяки йому, як показує досвід країн з розвинутою ринковою економікою, забезпечується зниження витрат підприємства і, збільшення його прибутків від різних видів діяльності. Важливою складовою управлінського обліку є аналіз співвідношення «витрати – обсяг діяльності – прибуток».

При його проведенні розраховуються і аналізуються дані про постійні та змінні витрати, виручка (дохід) від реалізації, операційний прибуток, маржинальний дохід, запас міцності та інші показники. Для формування виважених управлінських рішень менеджерам варто звертати увагу на результати диференціального аналізу та аналізу чутливості прибутку.

Питання, пов'язані з методикою управлінського обліку та аналізу беззбитковості, стали предметом наукового зацікавлення багатьох українських та зарубіжних вчених, серед яких С. Голов, В. Друрі, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Л. Нападівська, М. Пушкар та інші.

У центрі уваги науковців постали питання визначення беззбитковості, маржинального доходу, постійних та змінних витрат. Однак недостатньо дослідженою є низка питань, пов'язаних з методикою диференціального аналізу та аналізу чутливості прибутку в системі управлінського обліку.

У статті поставлені і вирішуються такі завдання:

- навести загальну характеристику методичних аспектів диференціального аналізу та аналізу чутливості;
- встановити основні показники, які можуть використовуватися у методиці такого аналізу.

Аналіз диференціальний (Differential Incremental Analysis) – це складова аналізу релевантної інформації щодо альтернативних управлінських рішень. Використання релевантної інформації базується на даних щодо релевантних доходів і витрат. Релевантні доходи і витрати – це доходи і витрати, розмір яких залежить від прийняття конкретного управлінського рішення.

До релевантних витрат відносяться: майбутні маржинальні витрати; прирістні витрати (різниця між витратами різних варіантів дій); альтернативні (можливі) витрати (втрачена вигода при виборі одного варіанта і відмові від іншого) [1, с. 170].

Диференціальні доходи і витрати є частиною релевантних доходів та витрат, тобто такими, що змінюються внаслідок управлінських рішень.

Диференціальні (прирістні) доходи (Дд) – це різниця між базовою (фактичною) величиною доходів та сумою доходів, що може бути отримана у результаті управлінського рішення:

$$Дд = Дб - Ду \quad (1)$$

де Дб – базова (фактична) величина доходів
Ду – доходи, що можуть бути отримані у результаті управлінського рішення

Диференціальні (прирістні) витрати (Вд) – це різниця між базовою (фактичною) величиною витрат та витратами, що можуть бути понесені у результаті управлінського рішення:

$$Вд = Вб - Ву \quad (2)$$

де Вб – базова (фактична) величина витрат
Ву – витрати, що можуть бути понесені у результаті управлінського рішення

Склад диференціальних витрат залежить від тривалості періоду, на який розраховане управлінське рішення. Якщо рішення операційне (короткострокове), то диференціальні витрати можуть складатися лише з прямих витрат, але чим більший термін, на який розраховується використання варіанта, тим повніше буде перелік витрат, включених до розрахунку, а для довгострокових (капітальних) рішень необхідно враховувати повні витрати [1, с. 172].

До числа основних відмінностей диференціальних та повних витрат П. Й. Атамас зараховує:

1. Повна собівартість – це сума всіх прямих і відповідної частки накладних витрат, що припадають на певний об'єкт калькулювання, а диференціальні витрати – це лише ті елементи собівартості, які є різними в різних варіантах.

2. Інформація про повні витрати забезпечується безпосередньо обліком собівартості, який і створено для визначення таких витрат у системному порядку на документальній основі. Для збирання даних про диференціальні витрати спеціальної системи обліку на регулярній основі немає, а їх рівень визначається розрахунково шляхом аналізу ситуації, що може скластися при різних варіантах рішень.

3. Система обліку повної собівартості збирає і обробляє інформацію про минулі витрати, які вже понесені. Диференціальні витрати завжди відносяться до майбутнього і показують, якими можуть бути витрати при прийнятті того або іншого управлінського рішення [1, с. 171].

Диференціальні доходи і витрати – це різниця доходів та витрат альтернативних варіантів управлінських рішень. Диференціальний аналіз слід використовувати у поточному та стратегічному управлінні. Він є необхідною інформаційною базою стратегії диференціації.

П. Й. Атамас вважає концепцію диференціальних витрат і доходів альтернативною концепції повних витрат і повної собівартості [1, с. 170].

Перевагою диференціального аналізу С. Ф. Голова наголошує на зосередженні уваги менеджера винятково на релевантних даних, ігноруючи решту інформації [2, с. 192].

Суб'єктами диференціального аналізу, як показали наші дослідження, є власники, керівники підприємств, бухгалтері, економісти, аналітики, аудиторі та інші зацікавлені сторони. Його метою є обґрунтування вибору варіанта управлінських рішень, при якому релевантні доходи і витрати будуть оптимальними.

До числа завдань диференціального аналізу належать:

- ідентифікація варіантів управлінських рішень;
- визначення релевантних доходів і витрат за кожною альтернативною управлінських рішень;
- розрахунок диференціальних доходів, витрат, маржинального доходу та диференціального прибутку варіантів управлінських рішень;
- вибір оптимального варіанта управлінського рішення за критеріями максимальних: диференціального маржинального доходу та диференціального прибутку.

Основний методичний прийом диференціального аналізу – порівняння.

Релевантна інформація для проведення диференціального аналізу базується на вихідних даних господарських ситуацій та експертних оцінках осіб, що ухвалюють управлінське рішення.

Значною складовою частиною диференціального аналізу, його математичним апаратом є аналіз чутливості прибутку. Останній полягає у визначенні розміру впливу на прибуток зміни витрат, обсягу реалізації та ціни одиниці продукції. Такий аналіз варто проводити за плановими (розрахунковими) та фактичними значеннями показників. Він є складовою аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, а також диференціального аналізу.

Метою аналізу чутливості прибутку є забезпечення більш виваженого вибору серед альтернатив шляхом оцінки характеру реагування прибутку на допущення щодо змін факторів (витрат, ціни одиниці, обсягу реалізації). Завданнями такого аналізу, на наш погляд, є:

- визначення величини зміни фактора (факторів);
- розрахунок очікуваного (бажаного) прибутку

внаслідок впливу факторів з урахуванням змін (у абсолютних та відносних показниках) методом ітерацій;

- вибір оптимального варіанта рішення стосовно зміни очікуваного (бажаного) прибутку відповідно до обраної тактики фінансового менеджменту та критеріїв відбору.

Аналіз чутливості може проводитися як стосовно окремих видів продукції (робіт, послуг), так і підприємства загалом.

Для аналізу чутливості прибутку слід використовувати такі показники:

- дохід від реалізації та темпи його зміни;
- запас міцності;
- коефіцієнт запасу міцності;
- структура витрат;
- фактор операційного важеля;
- ефект операційного важеля;
- коефіцієнт маржинального доходу.

Основними чинниками зміни чутливості прибутку, які слід враховувати при аналізі, є наступні:

- знаходження у «зоні» збитків;
- характер зміни структури витрат;
- зміна комбінації продажу;
- зміна релевантного діапазону;
- тривалість впливу факторів.

Негативно впливає на динаміку прибутку:

- зменшення частки постійних витрат у структурі витрат у релевантному діапазоні;
- зменшення у комбінації продажу частки високорентабельної продукції, зменшення маржинального доходу на одиницю продукції.

Основні методичні прийоми аналізу чутливості прибутку відрізняються залежно від характеру впливів зміни витрат, ціни одиниці продукції та/або обсягу реалізації на прибуток :

А. В умовах одиничних впливів зміни витрат, ціни одиниці продукції та/або обсягу реалізації на прибуток – слід розраховувати: запас міцності; показники операційного важеля; коефіцієнт маржинального доходу та проводити їх порівняння.

Розрахунок зміни прибутку (Зпр) з використанням коефіцієнта маржинального доходу доцільно здійснювати за формулою (3):

$$З пр = З д * К мд, \quad (3)$$

де: К мд – коефіцієнт маржинального доходу

З д – зміна доходу

Розрахунок зміни прибутку з використанням запасу міцності (ЗМ) проводиться за формулами (4 – 6):

$$ЗМ = \text{Дохід} - Т б, \quad (4)$$

де: Т б – точка беззбитковості

$$\text{Прибуток} = \text{Дохід} - Т б, \quad (5)$$

$$\text{Прибуток} = ЗМ, \quad (6)$$

$$\text{Прибуток} = ЗМ * К мд, \quad (7)$$

Розрахунок зміни відсотка прибутку (% Пр) через фактор операційного важеля (Фов) проводиться з використанням формули (8):

$$\% Пр = \text{Відсоток зміни доходу} * Ф ов, \quad (8),$$

де: % Зд – відсоток зміни доходу

Розрахунок відсотка прибутку через ефект операційного важеля (Еов) здійснюється за формулою (9):

$$\text{Тр п} = \text{Тр д} * \text{Е ов}, \quad (9)$$

де Тр п – темп росту прибутку

Тр д – темп росту доходу,

Е ов – ефект операційного важеля.

Б. В умовах постійних сукупних впливів зміни витрат, ціни одиниці продукції та/або обсягу реалізації на прибуток – необхідно проводити маржинальний аналіз, диференціальний аналіз, порівняння звітів про прибуток.

Для обох випадків (А і Б) обов'язковим також є проведення факторного та графічного аналізу, що значно посилить інформативність результатів аналізу чутливості.

Достовірність та релевантність інформації для проведення аналізу чутливості забезпечується використанням даних первинних документів, внутрішніх звітів про прибуток, контрольних звітів за центрами відповідальності (звітів про виконання).

Отже, застосування диференціального аналізу та його складової – аналізу чутливості прибутку дозволяє управлінському персоналу підприємства при виборі поточних управлінських рішень обирати оптимальні, що значно підвищує ефективність господарювання у поточному та довготерміновому періодах.

Список літератури

1. Атамас П. Й. *Управлінський облік: навчальний посібник* / П. Й. Атамас. – Д. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440с.
2. Голов С. Ф. *Управлінський облік: підручник* / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

РЕЗЮМЕ

Лазаришина Инна, Шкарабан Степан

Совершенствование методических основ дифференциального анализа и анализа чувствительности прибыли для нужд эффективного управления

Охарактеризованы особенности дифференциального анализа в управленческом учете. Определены основные факторы и показатели анализа.

RESUME

Lazaryshyna Inna, Shkaraban Stepan

Improving of the methodological foundations of differential analysis and analysis of sensitivity of income for purposes of effective management

The features of differential analysis in managerial accounting are characterized. The main factors and indicators of analysis are determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Проаналізовано класифікацію фінансових інвестицій. Запропоновано оцінку ефективності окремих фінансових інструментів.

Ключові слова: інвестиції, фінансові інвестиції, фінансові інструменти, оцінка фінансових інвестицій.

Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» трактує фінансову інвестицію як господарську операцію, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативних та інших фінансових інструментів. У даному Законі вперше вжито термін «фінансова інвестиція».

Більш ґрунтовно розглядається це поняття у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Визначення терміна «фінансова інвестиція» наведено, зокрема, в П(С)БО 2 «Баланс». Під фінансовими інвестиціями розуміють активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Отже, капітальні інвестиції – це вкладення у виробничі фо-нди (основні та оборотні), а фінансові інвестиції – вкладення в інші суб'єкти господарської діяльності з метою одержання прибутку або інших вигод у майбутньому.

Метою нашої статті є аналіз ефективності фінансових інвестицій та обґрунтування методологічних підходів до оцінки їх вартості.

Фінансові інвестиції можуть групуватися за різними ознаками. Так за терміном утримання інвестиції поділяються на довгострокові (що утримуються більше року, а також усі інші інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент), поточні (на строк, що не перевищує один рік, і ті, що можна вільно реалізувати на ринку).

За відношенням до власності можна виділити інвестиції, що засвідчують право власності, і такі, що не засвідчують такого права.

До першої групи належать інвестиції, що:

- засвідчують право власності інвестора на частку у капіталі об'єкта інвестування;
- виступають у формі придбання цінних паперів чи здійснених внесків у статутний капітал інших підприємств;
- не обмежені конкретними термінами повернення інвестицій;
- утримуються з метою одержання доходу, а не продажу.

До другої групи включаються інвестиції, що мають боргову природу:

- є видом боргових цінних паперів або договорів, що засвідчують відносини позики;
- утримуються підприємством до їх погашення з метою отримання доходів (відсотків) або для перепродажу;

за ними встановлені конкретні терміни повернення.

За ступенем впливу на об'єкт інвестування виділяють інвестиції з незначним впливом (якщо інвестор контролює до 25 % капіталу об'єкта інвестування); з суттєвим впливом (якщо інвестор придбав блокувальний пакет – 25–50% акцій об'єкта інвестування); повний контроль (якщо інвестор контролює понад 50 % акцій об'єкта інвестування).

Відносини між інвестором та інвестованим підприємством, якщо перша сторона контролює понад 25% акцій об'єкта інвестування, класифікуються як відносини між пов'язаними сторонами. До них відносяться інвестиції у спільну діяльність, у дочірні та асоційовані підприємства.

За призначенням фінансові інвестиції поділяються на ті, що для продажу, і такі, що для утримання. У першому випадку інвестиції розглядаються як звичайний товар, що підлягає реалізації. Наслідком інвестицій, що придбані з метою їх подальшого утримання, є одержання частини прибутку (дивідендів) від суб'єкта інвестування, участь в управлінні цим суб'єктом.

У вітчизняній та світовій практиці застосовують різні методологічні підходи до оцінки вартості інвестицій, зокрема довгострокових з терміном утримання понад один рік. Необхідно розрізняти методи оцінки, що застосовуються на момент придбання інвестицій і формують їх первісну вартість, а також оцінку на дату складання балансу (рис. 1).

За П(С)БО 12 у момент придбання інвестиції оцінюються за їх фактичною собівартістю. Вона складається з ціни їх купівлі, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших зборів, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансових інвестицій.

Якщо придбання інвестицій здійснюється не за гроші, а в обмін на інші активи, то первісна вартість їх придбання встановлюється на рівні справедливої вартості переданих в обмін цінних паперів власної емісії або відпущених за бартерним контрактом інших активів, які обмінюються на інвестиції.

У подальшому інвестиції, що утримуються, можна оцінювати на дату складання балансу за іншими видами оцінки. Методи оцінки інвестицій залежать від того, чи призначені вони для продажу чи будуть утримуватися з метою одержання прибутку. У першому випадку оцінка інвестицій на дату складання балансу здійснюється за справедливою вартістю або за собівартістю з урахуванням зменшення корисності. Фінансові інвестиції, справедливо вартість яких достовірно

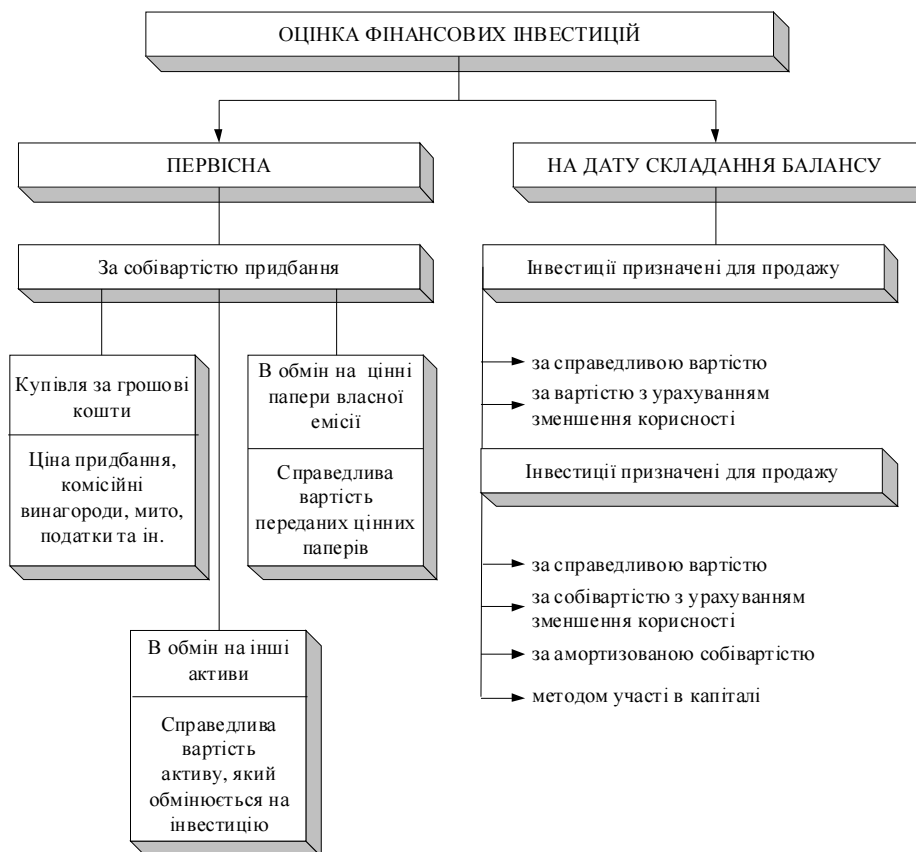


Рис. 1. Оцінка фінансових інвестицій за П(С)БО

визначити неможливо, повинні відображатися в обліку за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності таких інвестицій.

Якщо інвестиції не призначені для продажу, а утримуються з метою одержання прибутку, то, крім названих способів, можуть використовуватися й інші методи, зокрема оцінка за амортизованою собівартістю або за методом участі в капіталі.

Здійснення фінансових інвестицій обумовлене необхідністю ефективного використання інвестиційних ресурсів за таких умов:

- якщо кон'юнктура фінансового ринку дозволяє отримати значно більший рівень прибутку на вкладений капітал, ніж операційна діяльність на товарних ринках;
- коли у підприємства є тимчасово вільні грошові активи;
- якщо підприємство планує галузеву, регіональну або товарну диверсифікацію своєї діяльності шляхом придбання діючих підприємств.

Оцінка ефективності цінних паперів здійснюється за допомогою ставки дохідності. Дохідність цінного паперу визначається відношенням суми одержаного доходу до фінансових вкладень, виражене у відсотках. Для оцінки ефективності фінансових інвестицій підприємства загалом використовують середній рівень дохідності, що враховує структуру цінних паперів, які мають різний рівень дохідності.

Головне завдання аналізу фінансових інвестицій – визначити найбільш ефективні цінні папери шляхом розрахунку майбутніх доходів, умов їх одержання. В процесі аналізу вивчається обсяг і структура інвестування у фінансові активи, розраховуються темпи його зростання, а також дохідність фінансових вкладень у цінні папери та фінансові інвестиції загалом.

Досліджуючи фінансові інвестиції, основну увагу доцільно звернути на ті цінні папери, які можуть легко та ефективно переходити від одного власника до другого (акції та облігації).

Оцінка ефективності окремих фінансових інструментів може бути здійснена за допомогою як абсолютних, так і відносних показників. Абсолютні показники характеризуються:

- поточною ринковою ціною фінансового інструмента (цінним папером);
- внутрішньою вартістю цінного паперу, виходячи з суб'єктивної оцінки кожного інвестора.

Відносний показник – це дохідність у відсотках. Різниця між ціною і вартістю паперу в тому, що ціна – це об'єктивний декларований показник, а внутрішня вартість – розрахунковий показник, результат особистого суб'єктивного підходу інвестора.

Поточна внутрішня вартість будь-якого цінного паперу може розраховуватися за формулою

$$PV_{y,n} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (1)$$

де $PV_{y,n}$ – поточна внутрішня вартість цінного паперу;

CF_n – очікуваний зворотній грошовий потік в n -му періоді;

r – норма дохідності за фінансовим інструментом;

n – число періодів одержання доходів.

Використовуючи вищеведену формулу, можна визначити поточну вартість будь-якого фінансового інструмента. Якщо ринкова вартість останнього буде перевищувати його поточну внутрішню вартість, то інвестору немає сенсу придбати його на ринку, оскільки він одержить прибуток менший від очікуваного.

Навпаки, у такому випадку власнику цього цінного паперу вигідно продати його.

Поточна вартість фінансового інструменту залежить від трьох основних факторів: очікуваних грошових надходжень; тривалості прогнозного періоду одержання доходів і необхідної норми прибутку. Часовий горизонт прогнозування залежить від виду цінних паперів. Для облігацій і привілейованих акцій він обмежений, а для звичайних акцій термін дії не обмежений.

Потрібна норма прибутку, яку інвестор закладає в алгоритм розрахунку як дисконт, відображає дохідність альтернативних для конкретного інвестора варіантів вкладення капіталу. Це може бути величина відсоткової ставки за банківськими депозитами, рівень відсотка за державними облігаціями тощо.

Для окремих цінних паперів існують свої особливості розрахунку поточної вартості і дохідності. Це залежить від формування зворотного грошового потоку за окремими видами цінних паперів.

Важливим в аналізі фінансових інвестицій є обґрунтування їх портфеля за критерієм максимальної дохідності. Дохід фінансових інвестицій складається з двох частин: доходу зміни вартості активів і доходу від отримання дивідендів.

Акції та їх дохідність. Існує кілька підходів до прогнозування ціни акції:

- фундаментальний – ґрунтується на галузевих та фінансових дослідженнях з оцінки емітента, його бізнесу та економічних умов його діяльності;
- статистичний – враховує накопичену інформацію про ціни на цінні папери та використовує методи статистичного прогнозування, регресії (бета-аналізу);
- технічний – передбачає побудову графіків динаміки курсу цінних паперів та інших показників.

Для отримання доходу з акцій не нижче допустимого рівня ризику необхідно, щоб разовий платіж у вигляді ціни за акцію компенсувався дисконтованою сумою дивідендів з цієї акції. Дивіденди утворюють фінансову ренту, тому ціна акцій дорівнює:

$$Z_0 = d_v - d, \quad (2)$$

де d_v – щорічний майбутній дивіденд;

d – ставка дохідності за альтернативним вкладенням з однако-вим рівнем ризику.

Якщо прогнозується річний приріст дивідендів з акції, наприклад, на величину k відсотків, то ціна акції може бути:

$$Z_v = \frac{d_v}{d - k}. \quad (3)$$

Якщо через n років акція буде продана, то ціна акції дорівнюватиме сумі приведених величин потоку дивідендів та дисконтованої ціни реалізації. В інвестиційному аналізі застосовується кілька показників, за допомогою яких оцінюються прибутковість та дохідність акцій. Перший – це дохідність за певний одиничний період часу. Другим є показник поточної дохідності. Він вважається основним статистичним індикатором, який дозволяє порівняти ступінь дохідності акцій різних емітентів з іншими альтернативними видами збережень.

У процесі аналізу привілейованих акцій оцінюється їх забезпеченість, дивідендне покриття, можливість конверсії, кумулятивність дивіденду. Дивідендне

покриття (DP) визначається за формулою

$$DP = (P_p - P - P_t) / \sum d_v, \quad (4)$$

де P_p – прибуток;

P – податки;

P_t – відсоткові платежі з прибутку.

Коефіцієнт покриття (KP) – це відношення суми чистих активів (A_z) до сумарної вартості привілейованих акцій (A_p):

$$KP = A_r / A_p. \quad (5)$$

Чисті активи в розрахунках за привілейованими акціями ви-значають за формулою

$$A_r = \sum A_p - Z - ZA - N_a - ZA_s, \quad (6)$$

де A_p – активи підприємства;

Z – збитки підприємства;

ZA – загальна заборгованість;

N_a – нематеріальні активи;

ZA_s – заборгованість з оплати акцій.

Коефіцієнт дивідендного покриття відображає надійність щодо виплати дивідендів у поточній діяльності підприємства. Водночас цей коефіцієнт визначає ризик неповернення вкладень.

Кумулятивність привілейованих акцій полягає в тому, що при невиплаті дивідендів у поточному році їх виплата переноситься на наступний рік. У ході аналізу необхідно звернути увагу на методи розрахунку вартості акцій. Тут можуть застосовуватися такі методи визначення вартості акцій: вартість акцій за балансом; дійсна вартість акцій; розрахункова вартість акцій.

Вартість акцій за балансом показує, яка частка акціонерного капіталу та резервного страхового фонду припадає на одну випущену акцію. Дійсна ціна акцій при біржових операціях визначається тенденціями попиту та пропозиції акцій. Розрахункова вартість останніх використовується як орієнтир для наступних операцій.

Вартість акцій за балансом у більшості випадків менша їх дійсної вартості. Відповідно, чим менша ця різниця, тим вище оціню-ються акції. Показник дійсної вартості акцій показує, яка величина всіх капітальних ресурсів підприємства припадає на одну випущену акцію. Розрахунок дійсної вартості є важливим при економіч-ному аналізі за умови придбання контрольного пакету акцій або ліквідації підприємства.

Аналіз дохідності облігацій. Облігація – це цінний папір, що дає можливість її власнику отримати дохід у вигляді фіксованих відсотків та різниці між ціною придбання і номіналом, за яким облігація погашається. За формами виплати доходів облігації поділяються на відсоткові і дисконтні.

За відсотковими облігаціями умови емісії передбачають пері-одичну виплату відсотків відповідно до встановленої на них купонної ставки. Розрізняють облігації з фіксованою і плаваючою ставкою відсотка, що змінюється залежно від рівня інфляції або ставки відсотка за кредит. Відсотки за ними можуть виплачуватися рівно-мірно або в кінці погашення їх.

За дисконтними облігаціями в умовах емісії виплати відсоткового доходу не передбачено. Дохід власника облігації утворюється як різниця між номінальною вартістю облігації і ціною її придбання, яка визначається на дисконтній основі.

В інвестиційному аналізі операцій з облігаціями важливим є оцінка максимальної ціни. Для інвестора

ціна облігації повинна бути такою, щоб забезпечити хоча б мінімальний рівень доходності. Тому ціну облігації необхідно розраховувати та використовувати в операціях на рівні дисконтованої суми всіх майбутніх надходжень. Ставка дисконтування приймається на рівні максимально допустимої доходності.

Надходження від облігацій дорівнюють дисконтованій сумі купонних платежів та дисконтованого платежу погашення, що відповідає номіналу. Ці надходження дорівнюють ціні облігації, яка платиться за її придбання. При цьому необхідно враховувати:

- кількість нарахованих відсотків купонного доходу з облігації в рік;
- ставку оподаткування доходу з облігації і з альтернативних безризикових вкладень;
- термін до одержання чергового купонного доходу.

Курс та ціна облігації. Курс облігації – це купівельна ціна однієї облігації в розрахунку на 100 одиниць номіналу. Курс облігації залежить від середньої величини позичкового відсотка, терміну погашення, ступеня надійності емітента та інших факторів. Облігації мають номінальну ціну, ціну викупу та ринкову ціну. Номінальна ціна формально виражає базу нарахування відсотків. Викупна ціна – викуплення облігації емітентом після закінчення строку займу. Ринкова (курсова) ціна визначається кон'юнктурою ринку. У момент емісії вона може дорівнювати номіналу або відрізнятись від нього у від'ємну чи додатну сторону.

Продажна ціна облігації еквівалентна майбутнім надходженням з облігації. Тому з наближенням моменту її викупу курс облігації з премією знижується. Курс облігації, купленої з дисконтом, буде підвищуватись через те, що у момент її погашення власник одержить суму, що дорівнює номіналу. Отже, з наближенням дати викупу відбувається погашення дисконту, що впливає на оцінку облігації та її курс.

З огляду на характер облігації як форми боргового зобов'язання та умови її випуску, визначаються розміри купонного доходу та величини погашення. Якщо інвестор купує облігацію з фіксованим доходом у момент її розміщення чи продажу, він має можливість певний час отримувати фіксований відсоток від номіналу, а в кінці обігу облігації – її погашення, як правило, у розмірі номінальної вартості облігації.

Доходність від облігації зі змінною ставкою встановлюється з урахуванням змін позичкового відсотка. У випадку безкупонної облігації дохід накопичується і виплачується при погашенні. Для облігацій, що погашаються в кінці терміну їх дії, розрізняють купонну, поточну та повну доходність.

Купонна доходність – це норма відсотка, що вказана на цінному папері й яку емітент зобов'язаний виплатити з кожного купона. Платежі з купонів можуть здійснюватись раз у квартал, з півріччям або раз у рік.

Поточна доходність відображає відсоток доходу, який щорічно одержує власник облігації на інвестований капітал, тобто це відсоткове відношення ставки купонної доходності до курсу облігації. Поточна доходність характеризує облігацію як об'єкт довгострокового вкладення.

Повна доходність враховує всі джерела доходу з облігацій і вимірюється відсотковою ставкою, яка називається ставкою місткості. Нарахування відсотків за цією ставкою на ціну придбання облігації дає дохід, еквівалентний фактичному доходу від облігації за весь період її існування.

Для наближеної оцінки ставки місткості порівнюють річний дохід від облігації з її середньою ціною. Вона визначається на основі номіналу і ціни купівлі. Аналізуючи рівень доходності облігацій, необхідно взяти до уваги, що методика визначення річної ставки доходності буде залежати від видів облігацій. Останні можуть бути: з виплатою відсотків наприкінці терміну; без обов'язкового погашення з періодичною сплатою відсотків; такі, що погашаються наприкінці терміну.

Отже, рівень доходності інвестицій у цінні папери залежить від ліквідності цінних паперів; зміни рівня відсоткових ставок на грошовому ринку позичкових капіталів і курсу валют; рівня оподаткування прибутку і приросту капіталу для різних видів цінних паперів; величини трансакційних витрат, пов'язаних з процедурою купівлі-продажу цінних паперів; частоти і часу надходження процентних ставок; рівня інфляції, попиту і пропозиції на цінні папери.

Список літератури

1. Бардиш Г. О. *Проектне фінансування: підручник* / Г. О. Бардиш. – Львів: ЛБІНБУ, 2006. – 463 с.
2. Бардиш Г. О. *Проектний аналіз: підручник* / Г. О. Бардиш. 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
3. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент: учебный курс* / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н. Ника-Центр 2001. – 448 с.
4. Гойко А. Ф. *Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації* / А. Ф. Гойко. – К.: ВІРА – Р, 1999. – 320 с.
5. Островська Г. Я. *Фінансовий менеджмент: навчальний посібник* / Г. Я. Островська. – Тернопіль: підручники і посібники, 2008. – 576 с.
6. Пересада А. А. *Управління інвестиційним процесом* / А. А. Пересада. – К.: Лі-бра, 2002. – 472 с.
7. *Економіка підприємства: підручник* / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів та ін. ; За загальною редакцією Й. М. Петровича: – Львів: „Новий світ-2000”, 2004. – 680 с.
8. Федоренко В. Г. *Інвестування: підручник* / В. Г. Федоренко. – К.: Алетта, 2006. – 443 с.
9. *Фінансово-економічний аналіз: підручник* / П. Ю. Буряк, М. В. Римар, М. Т. Биць та ін. / Під загальною редакцією П. Ю. Буряк, М. В. Римар – К.: ВД „Професіонал”, 2004. – 528 с.
10. Шелудько В. М. *Фінансовий ринок: підручник* / В. М. Шелудько. – К.: Знання, 2006. – 535 с.

РЕЗЮМЕ

Литвин Зоряна

Анализ эффективности финансовых инвестиций

Проанализированы классификации финансовых инвестиций. Предложено оценку эффективности отдельных финансовых инструментов.

RESUME

Lytvyn Zoryana

Analysis of effectiveness of the financial investment

The classification of financial investments are analyzed. The assessment of the effectiveness of certain financial instruments are proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Обґрунтовано склад основних елементів системи контролінгу банківської діяльності, а саме: мета, функції, об'єкт, суб'єкт, інструменти, принципи, та визначено характер взаємозв'язків між ними завдяки побудові їх інформаційної структури.

Ключові слова: контролінг, система контролінгу, управління банком.

Сучасні ринкові відносини в Україні вимагають нових підходів до управління суб'єктами господарювання. Методи, що ґрунтуються на використанні традиційних інструментів, не завжди можуть бути ефективними з огляду на високу динамічність економічних процесів та зовнішнього середовища. Тому особливої актуальності набуває використання новітніх методик та технологій управління. Серед них важлива роль належить контролінгу як системі підтримки управлінських рішень. Створення системи контролінгу є необхідним для прискорення адаптації системи управління до змін зовнішнього середовища, підвищення результативності управлінських рішень, забезпечення конкурентоспроможності банку, досягнення стратегічних цілей, які встановлюються керівництвом, сталого розвитку банку загалом та його структурних підрозділів. Відповідно до цього формування системи контролінгу є важливим та актуальним завданням.

Теоретичні питання впровадження контролінгу у банках та на підприємствах знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: А. Дайле, С. Данілочкіної, О. Кармінського, Л. Кіндрацької, Е. Майєра, Р. Манна, М. Оленєва, О. Примака, М. Пушкаря, С. Фалько, Х. Фольмута, Д. Хана, Н. Шульги.

Наукові розробки вітчизняної та закордонної науки дозволяють зробити висновок щодо глибокого вивчення проблеми побудови системи контролінгу. Але більша увага звертається на вивчення питань впровадження контролінгу саме на підприємствах, а не в банках. Тому залишаються недостатньо вирішеними теоретичні і практичні питання щодо побудови системи контролінгу у вітчизняних банківських установах.

Метою статті є визначення основних елементів системи контролінгу у банках України та характеру взаємозв'язків між ними.

Для подальших досліджень будемо використовувати погляд на систему як сукупність окремих елементів, які перебувають у тісній логічній взаємозалежності і становлять єдине ціле [29].

Теоретичне узагальнення основних причин, що сприяли виникненню та розвитку системи контролінгу, дало можливість визначити наступні [5, 29]:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища, що висуває додаткові вимоги до системи фінансового контролю;
- необхідність забезпечення гнучкості та надійності функціонування банку;
- ускладнення системи управління банком;

- необхідність інформаційної підтримки процесу прийняття управлінських рішень;

- необхідність створення обґрунтованої системи дій щодо забезпечення виживання банку в умовах невизначеності та уникнення різноманітних ризиків.

Аналіз наукової літератури [6, 3] показав, що система контролінгу уміщує наступні елементи: мета, функції, об'єкти, суб'єкти, принципи контролінгу та інструменти. Для визначення змісту та характеру взаємозв'язків між ними доцільно розглянути їх більш детально.

Цілі контролінгу як системи, є адекватними загальним цілям організації. Останні полягають у забезпеченні прибутковості за будь-яких умов господарювання; запобіганні виникненню кризових ситуацій завдяки моніторингу; орієнтації управлінського процесу на стратегічний розвиток підприємства [6]. Мета контролінгу повинна впливати із обраною банком стратегією розвитку та враховувати ситуацію на ринку банківських послуг взагалі.

Отже, основа мета контролінгу – надання рекомендацій керівникам банку в процесі управління з метою прийняття ефективних та своєчасних управлінських рішень.

Існує багато розбіжностей відносно функціональної спрямованості контролінгу. На сьогоднішній день серед науковців, які займаються цими проблемами, немає єдиної думки стосовно переліку функцій, які притаманні системі контролінгу. Аналіз наукової літератури дав можливість узагальнити функції контролінгу, які є найбільш використовуваними у банківській діяльності (табл. 1).

Як видно із табл. 1, переважна більшість фахівців виокремлюють такі функції контролінгу як планування, контроль та аналіз. Все це пояснюється тим, що найбільш розповсюджене визначення контролінгу, суттю якого є інтеграція окремих елементів функцій управління, а саме: планування, контролю та аналізу.

Також виділяють функцію координації. Вона притаманна системі контролінгу та займає одне з перших та основних місць. Це функція управління, яка гарантує безперервність дій. Її метою є досягнення узгодженості в роботі всіх ланок організації (банку) шляхом встановлення між ними оптимальних зв'язків (комунікацій) [3].

Головним доказом при виділенні наступних функцій є мета системи контролінгу, яка полягає саме у консультативній та інформаційній підтримці процесу управління банком. І остання, найбільш поширена, - це функція методичного забезпечення. Її сутність полягає в тому, що контролер розробляє методичне забезпечення

контролінгових процедур, може брати участь у розробці документів інших підрозділів банку як консультант або координатор, а також з метою реалізації цілей та завдань системи контролінгу необхідно створити адекватний інструментарій.

Однак, враховуючи специфіку банківської діяльності, до вищеперелічених функцій необхідно додати інноваційно спрямоване консультування. Все це обумовлюється тим, що у світі відбувається швидкий розвиток науки та техніки. У свою чергу це призводить до старіння інформації, методів та інструментів управління банком. Тому необхідне постійне удосконалення і застосування новітніх методик управління, а також надання контролером

рекомендацій, які повинні базуватись на інноваціях. Контролер впроваджує все нове та прогресивне, що є в теорії та практиці як банківського контролінгу, так і економічного управління банком загалом [29].

Здійснення тих чи інших функцій залежить від багатьох чинників: розмірів банку та розгалуженості мережі його філій; ступеня розвитку банківської системи; обраної стратегії розвитку; від рівня кваліфікації персоналу та розуміння необхідності існування контролінгу як новітньої методики та технології управління.

Узагальнення точок зору вчених-економістів [1; 3; 6; 15; 21], дало можливість розкрити зміст наступного елементу, а саме - об'єкту контролінгу (табл. 2).

Таблиця 2. Характеристика об'єктів контролінгу

Автор	Об'єкти контролінгу
Гудзинський О. Д. [6]	Організація як система; менеджмент як система; компетенції керівника; компетенції управлінської команди; імідж організації; конкурентоспроможність; фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання; підсистеми організації та менеджменту; загальні цілі організації; стратегії розвитку; управлінські рішення стратегічного характеру; можливості суб'єктів господарювання; слабкі сторони та загрози; конкурентні переваги; організаційна структура; управлінський профіль; потенціал організації
Брохун Н. С. [3]	Ресурси; господарські процеси; показники ефективності їх використання і організації; операційна, фінансова, інвестиційна діяльність організації
Лавінський Г. [15]	Значення показників з основних аспектів діяльності банку і результатів його діяльності у планових періодах
Балабанова Л. В. [1]	Господарські процеси; процеси управління організацією; ресурси суб'єктів господарювання; якісні показники результативності роботи; кількісні показники результативності роботи організації
Пушкар М. С. [21]	Фактори виробництва, процеси, показники ефективності їх використання та організації, потенціал організації (чисельність, основні засоби, потужність, обсяг виробництва та збуту), показники фінансового стану порівняно з прогнозними

На основі цього об'єктами системи контролінгу у банку вважатимемо наступні: загальна стратегія та цілі банку; процеси управління банком; якісні та кількісні показники діяльності банку.

Суб'єктом контролінгу є керівник відповідного відділу, який доцільно організувати у банку.

Вивчення поглядів науковців свідчить про різне розуміння принципів організації контролінгу. Так Гудзинський О. Д. [6] виділяє наступні принципи: системності, комплексності, функціональної взаємодії усіх складових, синергетичності, зворотного зв'язку, випереджувальної дії, відповідності вимогам менеджменту, цільової спрямованості, готовності управлінської команди працювати в умовах розвитку контролінгових функцій, стратегічного розвитку. Балабанова Л. В. [1] вважає, що контролінг повинен базуватись на принципах руху та гальмування, своєчасності, стратегічної свідомості та документування.

Пушкар М. С. [21] вищеперелічені позиції доповнює наступними: визначення мети, управління цілями, досягнення цілей. Однак, до принципів банківського контролінгу доцільно зарахувати такі [15, 29]:

Принцип інтеграції, сутність якого полягає в тому, що контролінг інтегрує в єдине ціле процеси планування, аналізу та контролю, а також управління потенціалом зростання, ризиками та дохідністю.

Принцип стандартизації - означає, що в системі контролінгу мають бути розроблені стандарти: дослідження стану ринку, калькуляційних розрахунків банківської маржі, бюджетної процедури, визначення планових стратегічних та оперативних індикаторів оцінки ефективності діяльності банку, ідентифікації та

виміру банківських ризиків та інше.

Принцип регулювання полягає у забезпеченні просування банку вперед, тобто в підтримці процесів, що сприяють цьому та в гальмуванні стримуючих.

Принцип рівноваги реалізується шляхом постійного узгодження стратегічних і тактичних цілей діяльності банку для забезпечення його довгострокового та стабільного функціонування на ринку, а також отримання економічної доданої вартості.

Принцип комплексності передбачає, що контролінг забезпечує своєчасне, повне, кваліфіковане, сервісне обслуговування менеджменту. За умов наявності повноцінної системи контролінгу стратегія його розвитку має стати складовою загальної стратегії банку.

Принцип ефективності означає, що вигоди від контролінгу мають бути більші, ніж затрати на його здійснення.

На думку автора, ці принципи необхідно доповнити. Це пояснюється тим, що банки України все ще перебувають під впливом наслідків світової фінансової кризи і не мають достатньо фінансових ресурсів для впровадження контролінгу. Але саме система контролінгу допоможе швидше адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та забезпечить ефективне управління банком з метою прийняття правильних управлінських рішень. Таким чином, слід урахувати наступні принципи [15]:

Принцип гнучкості побудови, який полягає в тому, що систему контролінгу необхідно створювати з урахуванням можливостей пристосування до нових фінансових інструментів, нових форм і видів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, нових інформаційних технологій та методів здійснення

фінансових операцій.

Принцип простоти побудови – за надмірної складності систему контролінгу можуть не зрозуміти і не підтримати оператори, а для її функціонування доведеться використовувати додаткові потоки інформації.

Впровадження системи контролінгу в банку може бути здійснено завдяки адекватно сформованому інструментарію. Однак у науковій літературі не існує єдиного підходу до застосування інструментів контролінгу. Це пояснюється, по-перше, тим, що контролінг тільки починає поширюватись серед банків України та займати відповідне місце в системі управління. По-друге, різноманітність поглядів

обумовлена використанням загальноекономічних, дисциплінарних, міждисциплінарних та специфічних інструментів.

Інструменти контролінгу поділяються на декілька груп. Наприклад, автори [1; 4; 8; 14; 27] розглядають інструменти стратегічного та оперативного контролінгу. Півнюк О. П. [20] класифікує інструменти залежно від області застосування, а Д. Хан [28] розглядає інструменти залежно від завдань, які вирішуються суб'єктом управління. Аналіз наукової літератури [1; 4; 8; 14; 27] дав можливість узагальнити інструменти стратегічного та оперативного контролінгу, які є найбільш використовуваними у банківській діяльності (рис. 1).

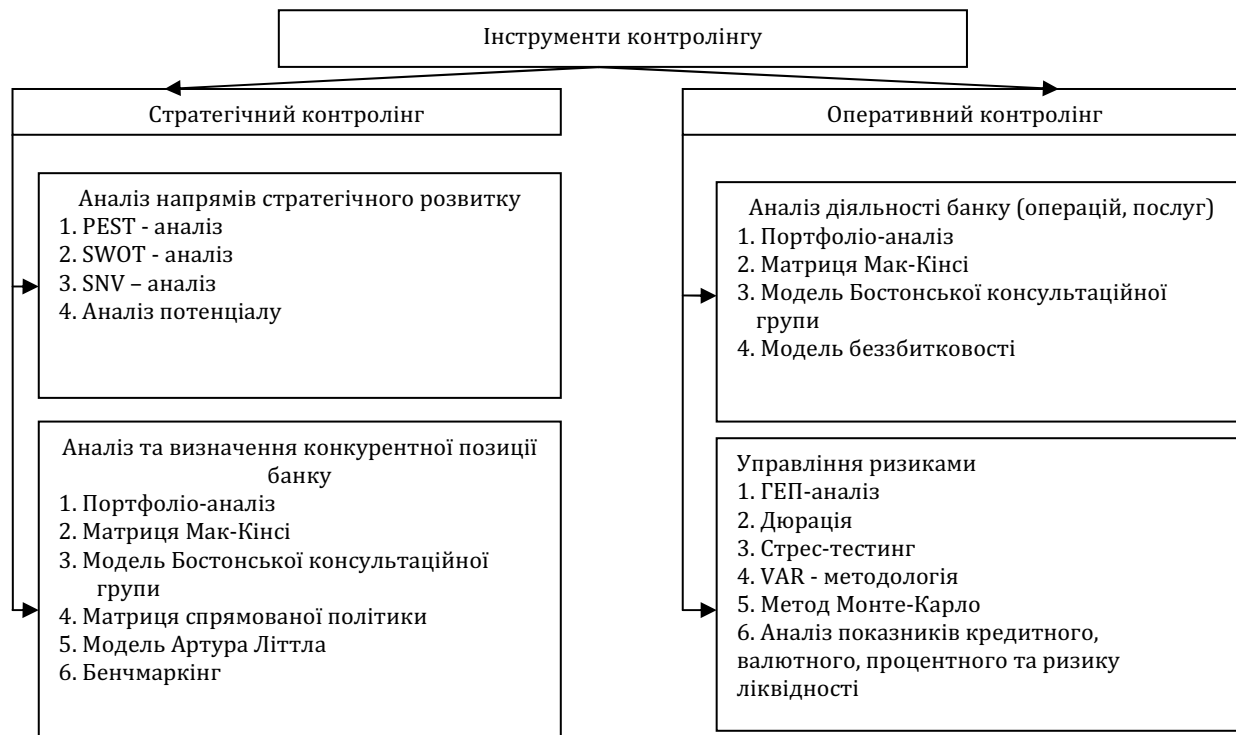


Рис. 1. Інструменти контролінгу у банку

З метою здійснення ефективного управління банком необхідно поєднувати різноманітні види інструментів залежно від стратегічних та тактичних цілей, можливостей та часу застосування. Тільки синтез різноманітних інструментів дозволить отримати комплексну оцінку діяльності банку, підвищить його конкурентну позицію.

Як це закладено у терміні «система», між основними елементами системи контролінгу існують взаємозв'язки. Визначити їх характер можна, побудувавши схему взаємозалежності між метою, суб'єктами, об'єктами, функціями, принципами та інструментами контролінгу.

З метою побудови інформаційної структури множини елементів, які входять до системи контролінгу, з розподілом елементів за рівнями з більшим або меншим домінуванням застосована методика структурування елементів системи [16].

На основі дедуктивної логіки отримано множини елементів, тобто перелік елементів системи контролінгу, між якими існують певні взаємозв'язки та які необхідно структурувати. Ці елементи мають такий зміст та умовне позначення[10]:

«1» — суб'єкти; «2» — принципи; «3» — функції; «4» — об'єкти; «5» — інструменти; «6» — мета.

Відношення між елементами зображено на рис. 2, де напрямком стрілки обумовлюється спрямованістю залежності: стрілка вказує на елемент, від якого залежить той, з якого вона виходить.

На основі рис. 2 за допомогою бінарного відношення «залежить від» будується матриця залежності В, елементи b_{ij} якої дорівнюють:

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i \text{ залежить від } j \\ 0, & \text{якщо } i \text{ не залежить від } j \end{cases} \quad (1)$$

Наступною будується матриця досяжності. Для її побудови формується бінарна матриця $(I + B)$, (де I — одинична матриця) та підноситься у ступінь k , при якому виконується умова:

$$(I + B)^{k-1} \neq (I + B)^k = (I + B)^{k+1} \quad (2)$$

Досяжні вершини h_i із вершин h_j формують підмножину $R(h_i)$, попередні вершини h_i вершинам h_j формують підмножину $A(h_i)$. Множина тих вершин $A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i)$, для яких виконується вимога недосяжності із будь-яких вершин, що залишилися,

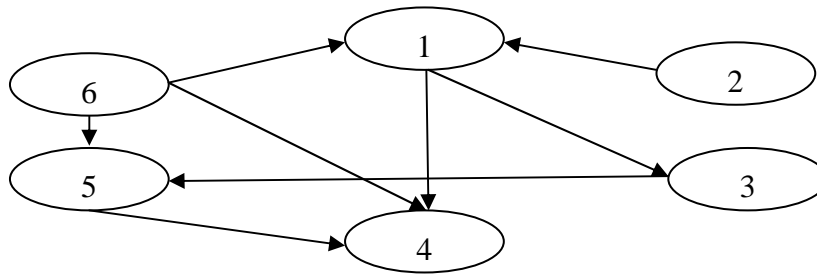


Рис. 2. Відношення між елементами контролінгу

множини H і може бути позначено як рівень моделі. Для структуризації множини елементів H формується табл. 3 з елементами h_i , $R(h_i)$, $A(h_i)$ та $R(h_i) \zeta A(h_i)$ та виконується перша ітерація аналізу.

Для формування підмножини $R(h_i)$ із i -го рядка матриці досяжності виписуються ненульові елементи. Для формування підмножини $A(h_i)$ із i -го стовпця матриці досяжності виписуються ненульові елементи. Підмножина $R(h_i) \zeta A(h_i)$ формується як логічне перетинання елементів двох підмножин $R(h_i)$ та $A(h_i)$. Елементи, для яких виконується умова (3), складають перший рівень моделі [10].

$$A(h_i) = R(h_i) \zeta A(h_i) \quad (3)$$

З табл. 3 видно, що для другого та останнього елементів виконується умова (2), значить, вони є першим рівнем інформаційної моделі. Після відкидання отриманих при першій ітерації елементів, ітерації проводяться доти, доки залишається більше ніж один елемент [10; 16].

При повторі ітерацій отримано рівні елементів, які наведено на рис. 3. Побудова інформаційної моделі дозволяє провести структуризацію елементів системи контролінгу, побачити їх взаємозв'язок, визначити головні та другорядні.

Таблиця 3. Перша ітерація побудови структурованої схеми

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \zeta A(h_i)$
1	1,3,4	1,2,6	1
2	2,1	2	2
3	3,5	3,1	3
4	4	4,5,6,1	4
5	5,4	5,6,3	5
6	6,5,4,1	6	6

Таким чином, побудова системи контролінгу є необхідною умовою для стабільного розвитку банку у довгостроковій перспективі і зростання прибутку в короткостроковому періоді. Впровадження цієї системи набуває особливої актуальності для українських банків, які на сучасному етапі розвитку потребують значних інновацій як у сфері управління, так і у сфері розробки окремих банківських послуг, оскільки контролінг становить якісно новий зразок мислення менеджерів, яке спрямоване у майбутнє. Дослідження поглядів науковців щодо мети, функцій, об'єктів, суб'єктів, принципів та інструментів контролінгу показало їх різноманітність та неузгодженість, що підтверджує існування проблеми створення системи контролінгу та визначає актуальність подальших досліджень у цьому напрямі. Більш детального розгляду потребує визначення інструментів контролінгу та сфери їх застосування в процесі управління банком.

Список літератури

1. Балабанова Л. В. Маркетинговий контролінг: теорія та методологія: монографія / Л. В. Балабанова, О. О. Гасило; Донецьк. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 220 с.
2. Брижань І. А. Контролінг в системі інструментів забезпечення платоспроможності підприємств / І. А. Брижань, С. М. Кучер // Економіка і регіон. – 2009. – №3 (22). – С. 55-60
3. Брехун Н. С. Концептуальні основи системи контролінгу / Н. С. Брехун // Вісник ЖДТУ. – 2009. – №2(48). – С. 15-20
4. Вержбицький О. А. Результати опитування щодо стану впровадження контролінгу на торговельних підприємствах України [Електронний ресурс] / О. А. Вержбицький // -

Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc/ekon_06_09_06_Verzhbickij.pdf

5. Григорах І. О. Контролінг як сучасна система управління підприємством / І. О. Григорах // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №11. – С. 96-107.
6. Гудзинський О. Д. Контролінг в системі менеджменту: [Монографія] / О. Д. Гудзинський, М. М. Аксентюк, О. М. Демініна; за заг. ред. . : О. Д. Гудзинський; Ін-т підготов. кадрів держ. служби зайнятості України. – К. : ППДОЗУ, 2009. – 225 с.
7. Дайле А. Практика контролінгу / А. Дайле; Пер. с нем. ; Под ред. . и с пред. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 336 с.
8. Долинская Р. Г. Контролінг в действии [Препринт]: учебн. пособие для студ. эконом. специальности всех форм обучения / Р. Г. Долинская, В. А. Мищенко; Нац. техн. ун-т «ХПИ». – Х. : ИНЖЭК, 2008. – 469 с.
9. Задорожна Р. П. Контролінг як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Р. П. Задорожна. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vkib/2010_1/Zadorozhna.html
10. Зінченко (Притула) Н. І. Побудова інформаційної моделі визначення проблем кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н. І. Зінченко (Притула) // Економіка розвитку. – 2007. – № 2. – С. 60-62.
11. Коваленко О. В. Функції контролінгу в системі антикризового управління [Електронний ресурс] / О. В. Коваленко. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/39.pdf
12. Колесников С. «Экономический учет», или что такое «управленческий учет» в современном понимании / С. Колесников // Управление компанией. – 2002. – №8. – С. 40-43
13. Контролінг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контролінгу в организациях /

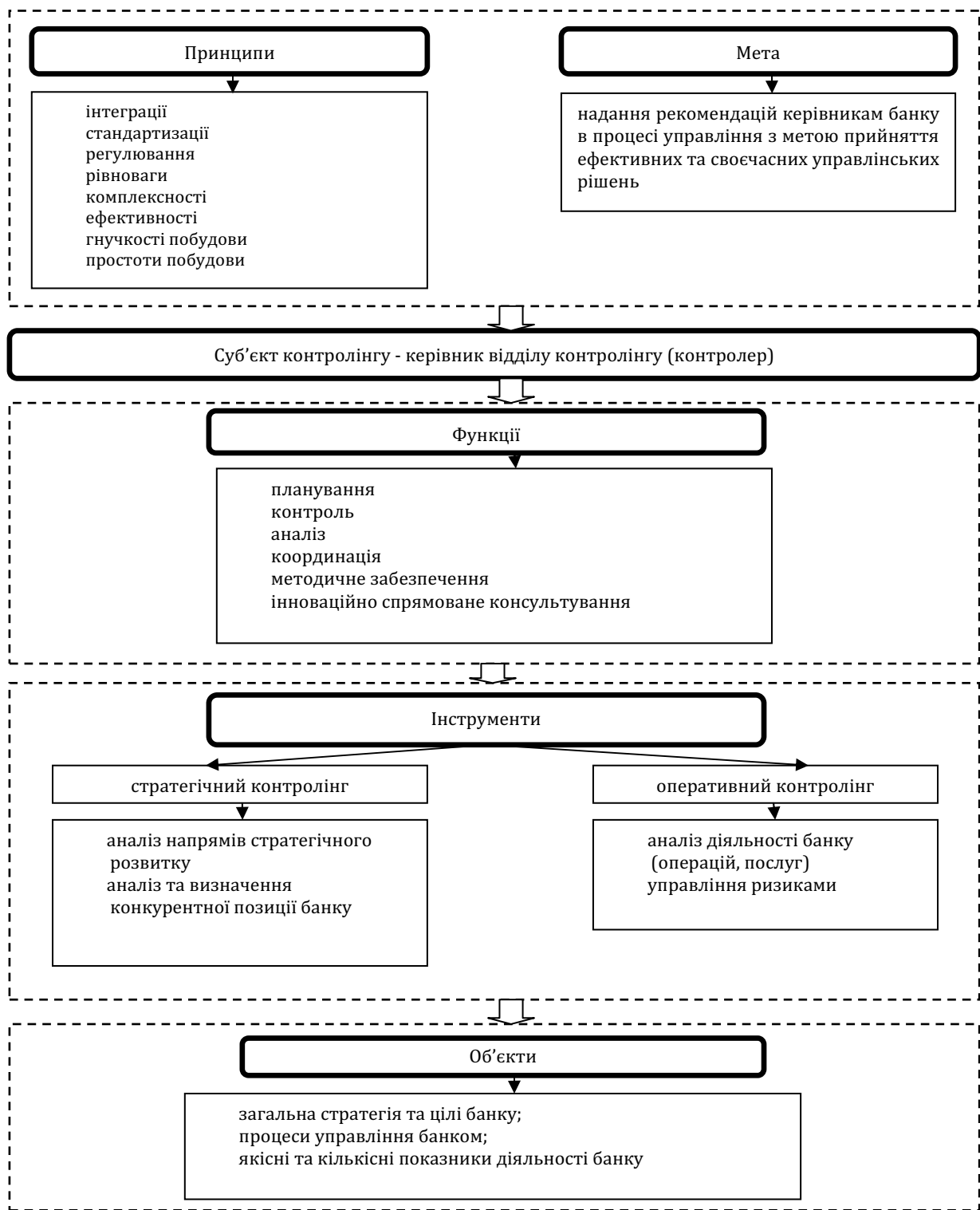


Рис. 3. Схема взаємодії елементів системи контролінгу

- А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примақ, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
14. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. ; Под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2004. – 279 С.
15. Лавінський Г. Банківський контролінг / Г. Лавінський, В. Галіцин, І. Бушуєва // Вісник НБУ. – № 1. – С. 34-37.
16. Лямець В. І. Системний аналіз. Вступний курс. / В. І. Лямець, А. Д. Тевяшев// — 2-е вид., перероб. та допов., — Харків: ХНУРЕ, 2004. — 448 с.
17. Ляшенко Г. П. Контролінг в управлінні підприємством: навч. посіб. для вищ. навч. закладів / Г. П. Ляшенко, Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова, О. І. Пізжук; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2009. – 273 с.
18. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала: учебн. пособие / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Экзамен, 2002. – 448 с.
19. Петренко С. Н. Контроллинг: учеб. пособие. / С. Н. Петренко. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.
20. Півнюк О. П. Формування інструментарію контролінгу підприємства [Електронний ресурс] / О. П. Півнюк//. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010.../16.pdf
21. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар;

Терноп. акад. . нар. госп-ва. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.

22. Стефаненко М. М. Використання контролінгу в системі управління підприємством / М. М. Стефаненко, Л. Ю. Набієва // Економіка та держава. – 2007. – №2. – С. 24-26.
23. Терещенко О. О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2001. – № 12. – С. 56-63.
24. Терещенко О. О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – №8. – С. 137-145.
25. Турило А. М. Контролінг – система забезпечення ефективного управління підприємством / А. М. Турило, С. В. Святенко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – №3. – С. 73-80.
26. Уляшова Ж. Контроллинг в компании: методологические проблемы / Ж. Уляшова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №8. – С. 67-72.
27. ФольмутХ. Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Х. Й. Фольмут; Под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 288 с.
28. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Д. Хан; Под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
29. Шульга Н. П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика / Н. П. Шульга. – К. : Київ. нац. . торг. - екон. ун-т, 2004. – 326 с.

РЕЗЮМЕ

Максимова Марина

Элементы системы контроллинга банковской деятельности

Обоснован состав основных элементов системы контроллинга банковской деятельности, а именно: цель, функции, объект, субъект, инструменты, принципы и определен характер взаимосвязи между ними, благодаря построению информационной структуры.

RESUME

Maksimova Maryna

Elements of the system of banking controlling

The list of basic elements of system of controlling of banking activity has been considered, among them have been singled out such as: subject and object of controlling, its purpose, principles, functions and instruments. The character of correlation between these elements has been determined, owing to construction of informative structure.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розглянуто особливості функціонування боргових фінансів України в умовах посилення глобалізаційних процесів, проаналізовано формування державного боргу у контексті інтеграції та запропоновано основні шляхи подолання боргової напруги в економічній системі.

Ключові слова: державний борг, державні зобов'язання, боргові фінанси, фінансова глобалізація, інтеграція.

Європейський вектор розвитку, який обрала собі Україна стратегічним орієнтиром, ставить перед нашою державою певні вимоги щодо реформування вітчизняної економічної системи, яка, незважаючи на пройдений шлях у статусі незалежної та суверенної держави, зазнала багатьох втрат і невдач, що були пов'язані зазвичай із проведенням неефективної державної економічної політики. Ці поразки більше чи менше позначилися на усіх без винятку сферах суспільного та економічного життя. Очевидним також є той факт, що економічний поступ України залежатиме від того, як інтенсивно, виважено та злагоджено проводитиметься державне управління національною економікою. Ці критерії з урахуванням стратегічних орієнтирів є необхідними для реформування і боргової політики як складової загальнодержавного менеджменту, оскільки у процесі управління державним боргом використовуються дієві важелі для можливості розбудови реального сектора економіки.

У сучасних умовах функціонування та розвитку ринкових відносин в економічній системі кожної держави важливу роль посідає державний борг. Як фінансова категорія, він відображає тенденції економічного життя країни, опосередковує відносини у системі державних фінансів і у національному господарстві загалом, створюючи таким чином передумови для економічного зростання або для поглиблення депресивних явищ в економіці та у суспільстві загалом, що матиме негативні наслідки у майбутньому. Отже, державний борг виступає потужним фактором впливу на реальний розвиток чи занепад економіки. Він одночасно відіграє роль стимулу для розширеного відтворення при ефективному управлінні ним чи може стати серйозною загрозою для суспільства при зловживанні його потенціалом. Саме тому сьогодні державний борг розглядають з двох сторін: негативної і позитивної, оскільки напрями його використання показують його подальший вплив на фінансову систему країни та на рівень її економічного розвитку.

В умовах фінансової глобалізації посилюється роль ринку боргових капіталів як складової глобального фінансового ринку. Тому виникає об'єктивна потреба в інтеграції національного фінансового ринку у міжнародну фінансову систему.

Багато науковців досліджували питання боргових фінансів та визначали їхній вплив на розвиток економічної системи. Серед них варто виділити А. Сміта, Д. Рікардо, К. Дітцеля, Дж. М. Кейнса, А. Лайнера,

М. Фрідмана і багатьох інших. Вітчизняна фінансова наука також зосереджує свою увагу на боргових проблемах, зокрема Т. Вахненко, Н. Зражевська, В. Козюк, Н. Кравчук, В. Лісовенко, І. Лютий, О. Рожко та ін. присвятили свої праці вивченню особливостей державного боргу. У нинішніх умовах особливо зростає роль дослідження боргового портфеля держави в контексті фінансової глобалізації, оскільки інтеграція країн сьогодні значно поглиблюється і стає все більш актуальною особливо для України.

Метою дослідження є визначення основних тенденцій розвитку державної заборгованості у контексті розвитку глобального інтеграційного процесу для вирішення вітчизняної боргової проблеми. Відповідно до мети сформульовано такі завдання: дослідити основні тенденції функціонування глобальних фінансів та проаналізувати особливості розвитку вітчизняних боргових фінансів у період посилення впливу глобалізаційних процесів на вітчизняну економічну систему.

Розвиток вітчизняної фінансової системи в сучасних умовах тісно пов'язаний з новим етапом розвитку світової економіки, який характеризується взаємною інтеграцією економік. Сьогодні внаслідок поглиблення глобалізаційних процесів економічні негаразди в одній країні можуть зумовити дисбаланси на світових ринках, створити загрозу дефолтів у майбутньому, спричиняючи ефект "доміно".

Завдяки глобалізаційним процесам та значному зростанню обсягів і частки як державних, так і корпоративних боргових зобов'язань міжнародний фінансовий ринок стає більш глибоким, прозорим та ліквідним. Основними інструментами міжнародного фінансового ринку сьогодні є акції, облігації і депозити. Державні кредити на міжнародному ринку надаються переважно у двох формах. Перша – синдиковані кредити, які передбачають наявність групи (синдикату) кредиторів для фінансування значних проектів та диверсифікації економічних ризиків. Другою формою є позики на міжнародних ринках капіталу шляхом емісії державних цінних паперів. Протягом останніх років найбільш прийнятними для інвесторів і позичальників є запозичення на світовому ринку єврооблігацій [7].

Як зазначає Т. Вахненко, новацією розвитку світового ринку капіталів у останні роки став випуск міжнародних облігацій, деномінованих у національних валютах позичальників, урядами країн Латинської Америки та Російської Федерації. У такий спосіб останні намагалися залучити іноземних інвесторів до

фінансування дефіцитів власних бюджетів при одночасному нівелюванні валютних ризиків [1].

Протягом останніх років Україна активно накопичує досвід роботи на міжнародному фінансовому ринку. З метою покриття дефіциту бюджету здійснено кілька емісій державних облігацій зовнішньої позики, розширюється практика одержання синдікованих кредитів від іноземних банків, здійснено кілька емісій корпоративних єврооблігацій. Все більшого значення у процесі залучення фінансових ресурсів від міжнародних організацій економічного організації за допомогою євробондів набувають кредитні рейтинги, що присвоюються відомими рейтинговими агентствами і фактично є орієнтиром для встановлення ціни на кредитні ресурси [7].

Незважаючи на те, що Україна пройшла досить тривалий етап свого розвитку як незалежна держава, вона ще й досі перебуває у стані поглиблення депресивних тенденцій в економічній системі, внаслідок чого постійно загострюються негативні економічні та соціальні процеси в суспільстві. Ці явища не оминули і систему державних фінансів та безпосередньо стосуються сфери державних запозичень, унаслідок чого ці питання стають сьогодні все більш актуальними, особливо в умовах розвитку глобалізаційних процесів і ризиків зовнішнього середовища. На нашу думку, питання державного боргу в Україні завжди було пов'язаним із постійними дискусіями чиновників, науковців та пересічних громадян і перебувало на межі політики та економіки, внаслідок чого державний борг часто був об'єктом популістських маніпуляцій.

Наша держава на основі запровадження як державних, так і корпоративних запозичень розпочала активний рух у напрямі інтеграції до світового і європейського фінансового простору, використовуючи євроконтинентальну модель розвитку фінансового ринку, та найголовніше завдання полягає у вивченні світових закономірностей і тенденцій розвитку міжнародного фінансового ринку та реалізації їх переваг у становленні, розвитку і реформуванні вітчизняної фінансової системи [7].

Україна, зробивши свій вибір у бік інтеграції у світове економічне співтовариство, стала на шлях трансформації усіх ланок економічної системи. Проблеми реформування фінансової системи та державних фінансів зокрема виступають у цьому контексті одними з ключових. Економічні процеси, пов'язані з державним кредитом, мають значний вплив на функціонування національної економіки. Тому при оптимальній структурі державного боргу саме ці процеси можуть спричинити економічний поступ держави. Таким чином, управління державним боргом і формування боргової стратегії повинні стати головними орієнтирами у процесі реалізації державної фінансової політики.

Ми вважаємо, що складність тієї ситуації, яка сьогодні об'єктивно склалася в Україні, є наслідком проведення державної економічної політики у такий спосіб, який призводить до необґрунтованого збільшення державного боргу, його неефективного використання та маніпулювання думкою громадськості, що такий розвиток державних фінансів матиме позитивні наслідки. Таким чином ця проблема плавно переходить з економічної площини у суто політичну і державний борг перестає справляти стимулюючий ефект на національне виробництво. На нашу думку, це є причиною відсутності раціональної боргової політики та передусім її стратегічної складової, що є суттєвим

недоліком у контексті реалізації нашою державою економічних реформ.

У своїй монографії проф. М. І. Крупка зазначає, що економіка України відповідає феномену "віртуальної" економіки і "віртуального" підприємництва" у поєднанні з дефіцитністю державного бюджету. "Віртуальна" економіка передбачає не виробництво, а обмін, розподіл та продаж благ, для неї характерною є псевдодемократія, а влада стає товаром [6]. Тому, за таких умов держава не може повноцінно використовувати свій фінансовий механізм, щоб суттєво впливати на розвиток національної економіки. Таким чином відбувається деформація економічних відносин. Держава не здатна ефективно керувати своїми фінансовими потоками, в тому числі - і залученими фінансовими ресурсами. А за відсутності потужного виробничого сектору втрачається реальне джерело повернення позичених коштів. Тому виникає своєрідна ланцюгова реакція, яка створюватиме нові передумови для здійснення урядом нових запозичень.

На наш погляд, боргова політика у цій ситуації має стати потужним механізмом, щоб вирішити поточні і стратегічні проблеми, визначаючи боргоспроможність країни, її боргове навантаження та мінімізуючи ризики, пов'язані із утворенням державного боргу. Вона повинна регулювати всі фінансові операції, пов'язані останнім, уникаючи виникнення боргової напруги в економічній системі.

Сучасна ситуація, що склалася в Україні, є доказом кризи державних фінансів, оскільки нарощування державної заборгованості відбувається без відповідного зростання у реальному секторі економіки, тому боргова політика не виконує тих функцій, які на неї покладені. За таких обставин очевидно є можливість виникнення боргової кризи, що нестиме вкрай негативні наслідки і для економічної системи України, і для її "іміджу" у світовій економічній спільноті.

Як стверджує проф. В. В. Козюк, інтенсивність переливу фінансових потоків, підвищення ролі позичкового капіталу та його масові міграції, а як наслідок – незбалансованість сучасного фінансового середовища, міжнародні фінансові кризи і низка суверенних дефолтів щораз провокують фінансову нестабільність, яка стала на початку XXI століття характерною рисою глобальної економіки [4].

Науковці часто використовують поняття "боргова економічна система", оскільки проблематика боргових фінансів торкається сьогодні усіх без винятку країн. Причинами цього є сучасні умови функціонування фінансових систем, які значною мірою залежать від загальносвітових тенденцій розвитку міжнародних ринків капіталу і фінансових потоків, що є елементами фінансової глобалізації. Тому завжди існує загроза ланцюгової реакції у випадку дестабілізації державних фінансів однієї з країн. Прикладами таких дисбалансів є нинішні боргові проблеми Греції та Італії, що створюють передумови нової фінансової кризи для Європейського Союзу загалом. Саме тому багато аналітиків роблять припущення, що друга хвиля кризи розпочеться саме зі сфери державних фінансів, а не з корпоративного сектору, як це сталося у 2008 р.

У країнах ЄС протягом останніх трьох років державний борг зростає швидко, у той час, коли темпи зростання ВВП знижуються. Тому використання боргових інструментів не лише втрачає свій позитивний ефект, а ще й може призвести до негативних наслідків. Причиною таких диспропорцій стала світова фінансово-економічна криза 2008 р., унаслідок якої в багатьох

економічно розвинутих країнах суттєво знизилася активність реального сектору економіки, а далі збільшилося і боргове навантаження на економічну систему [8].

Таким чином економіка ЄС сьогодні перебуває “між двома вогнями” – між спадом виробництва в найбільших країнах та наростанням проблем з суверенними боргами на півдні континенту. До того ж експерти прогнозують, що загроза рецесії може нависнути над усією Європою ще на три-чотири місяці. Зараз зростання ВВП ЄС становить 1,7%, що на 0,3% нижче за песимістичні прогнози. У Європейському центрі економічної аналітики вважають, що ситуацію можуть змінити лише спільні дії найбільших економік Європи, адже на континенті накопичилося надто багато проблем, аби їх вирішувати поодиноці [9].

Ми можемо у такий спосіб зробити висновок, що навіть консервативна Європа стоїть перед значними труднощами у сфері боргових зобов'язань, вирішення яких вимагає консолідації зусиль усіх країн-учасниць. І поки Україна вирішує свої боргові проблеми, для наших співвітчизників очевидним є той факт, що перш ніж стати повноцінним членом ЄС, нашій державі необхідно чітко визначити акценти та пріоритети у борговій сфері, оскільки Європа не буде готова прийняти до себе нас із невіршеним борговим питанням.

Країни, що розвиваються, економічно не спроможні сплатити величезні борги та відсотки за ними. Вони таким чином опиняються у своєрідній пастці. Водночас така ситуація реально загрожує і кредиторам, оскільки може викликати ланцюгову реакцію банкрутств, практичний розпад усієї фінансово-кредитної системи, а тому змушує уряди та керівників міжнародних фінансових кіл здійснювати певні заходи щодо лібералізації фінансово-кредитних відносин із країнами, що розвиваються [2].

У цьому контексті виникає питання щодо економічного майбутнього країн, суверенні боргові зобов'язання яких вже перевищують 100% від ВВП. Як свідчить досвід Японії, країни можуть уникати дефолту за борговими зобов'язаннями, успішно розвиватися і з удвічі більшим борговим навантаженням. Проте тут варто підкреслити, що більша частина суверенного боргу Японії – це внутрішні боргові зобов'язання, рівень яких створює певну загрозу внутрішнього дефолту, а не зовнішнього, що зазвичай має менш негативні наслідки для економіки країни та її партнерів [8].

Остаточо подолати кризи заборгованості не можна без прийняття глобальних і разом з тим кардинальних політичних рішень, які б враховували інтереси держав, що розвиваються, та не підривали функціонування світового господарства, всієї системи світогосподарських зв'язків [2].

Розвиток процесів функціонування системи світових позикових відносин пов'язаний як із фінансовою глобалізацією, так і з національними інтересами окремих держав і регіонів світу. Пошук шляхів розв'язання проблем, які виникають у цій сфері, обумовлений ефективністю управління державним боргом та обґрунтованим застосуванням вже відомих та апробованих схем реструктуризації боргів [7].

На думку проф. В. В. Козюка, глобальна фінансова система трансформується в ринковому напрямі, підвищуючи автономний попит на фінансові активи та послаблюючи ефект домашнього зміщення, полегшуючи формування дисбалансів; зростає значення ставлення до ризиків як самостійного елемента впливу на процентні ставки і на потоки капіталів. Боргова

стратегія повинна враховувати ризик зміни глобальних умов ліквідності, зміни в ставленні до ризиків з боку глобальних інвесторів [3].

Комплексний підхід до розробки стратегії управління державним боргом повинен ґрунтуватися на зміцненні координації боргової політики з бюджетно-фінансовою та грошово-кредитною політиками, метою чого є підвищення ефективності управління активами та пасивами держави. Значна увага повинна приділятися питанню управління ризиками спроможності держави виконувати свої боргові зобов'язання [10].

Як доречно зазначив проф. В. В. Козюк, процес глобалізації суттєво модернізував систему боргових фінансів як окремих країн, так і світової фінансової архітектури загалом. Інституціоналізація їхнього функціонування, інтернаціоналізація боргових проблем окремих країн і цілого світу відображає суттєві зміни у процесах циркуляції позичкового капіталу та управління фінансовими потоками [4].

Таким чином можна стверджувати, що функціонування вітчизняних фінансів у сучасних умовах тісно пов'язані з двома особливостями світових ринків – це посилення впливу глобальних інтеграційних процесів та динамічний розвиток боргових фінансів. Ці економічні процеси є складовою частиною нового етапу розвитку світової економічної системи і мають істотний вплив на економіки країн та вимагають сьогодні особливо пильної уваги урядів до питань дотримання показників економічної безпеки та мінімізації чутливості країн до зовнішніх ризиків.

Отже, Україна, йдучи шляхом інтеграції у світове економічне співтовариство, повинна керуватися стратегічними орієнтирами у борговій сфері, оскільки боргова стратегія виступає орієнтиром, який допомагатиме підтримувати фінансову стабільність економічної системи. На наш погляд, боргова стратегія та стратегічне управління державним боргом мають на меті також допомогти переосмислити сутність самого поняття “державний борг”, щоб на практиці, мінімізуючи ризики і загрози, пов'язані з ним, показати ті перспективи, які за ефективного використання залучених ресурсів можуть відкритися для національної економіки та суб'єктів господарювання зокрема. У сучасних умовах для України характерним є низький рівень боргової безпеки, тому можна констатувати незаперечний факт, що зовнішня заборгованість стає визначальним чинником безпеки фінансової системи нашої держави в умовах наростаючої фінансової глобалізації. Ефективне управління державним боргом України в контексті ризиків і загроз динамічного розвитку глобалізаційних процесів першочергово залежить від загальної макроекономічної стабільності в державі, що передбачає послідовне проведення економічної політики урядом з урахуванням довгострокових стратегічних пріоритетів розвитку зі збереження національних інтересів.

Список літератури

1. Вахненко Т. Державний борг України: Оптимізація структури та управління ризиками / Т. Вахненко // *Світ фінансів*. – 2008. – № 1 (14). – С. 10 – 28.
2. Вербицька Г. Проблеми міжнародної заборгованості на глобальних фінансових ринках / Г. Вербицька // *Вісник ТНЕУ*. – 2008. – №3. – С. 77-84.
3. Козюк В. Боргова політика в системі глобальних макроекономічних процесів / В. Козюк // *Світ фінансів*. – 2008. – № 1 (14). – С. 29 – 40.
4. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової

трансформації економіки України / В. В. Козюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 238 с.

5. Кравчук Н. Колізії боргової безпеки держави: Україна в системі світових індикаторів безпеки глобального економічного простору / Н. Кравчук // Наука молода. – 2005. - №3.
6. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
7. Лютий І. О. Державний кредит та боргова політика України / Лютий І. О., Зражевська Н. В., Рожко О. Д. – К.: Центр учбової літератури, 2008. -352 с.
8. Марункевич А. Сучасні боргові проблеми економічно розвинутих країн / А. Марункевич, М. Сидорович // Світ фінансів. – 2010. - №4. – С. 219 – 228.
9. Стародубова О. Європа в лежачих боргів [Електронний ресурс] / О. Стародубова // – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/08/23/295800/>.
10. Стецький В. О. Стратегічні орієнтири боргової політики України в контексті ефективного впливу державних заощаджень на економіку України [Електронний ресурс] / В. О. Стецький. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09svoeok.pdf.

РЕЗЮМЕ

Марта Малерук

Проблеми формування державного боргу України в умовах розвитку глобалізаційних процесів

В статті розглянуті особливості функціонування державних боргових фінансів України в умовах розвитку глобалізаційних процесів, проаналізовано формування державного боргу в контексті інтеграційних процесів, досліджено проблеми повноцінного використання державних заощаджень, запропоновано основні шляхи подолання боргової напруженості в економічній системі, визначено основні шляхи удосконалення боргової політики та підвищення ефективності управління державним боргом.

RESUME

Marta Maleryk

Problems of formation of the state debt in Ukraine in conditions of development of global processes

The peculiarities functioning of the state debt of Ukraine are analyzed. The formation of the structure of debt portfolio in conditions of development of global processes is investigated. The main ways to overcome the debt stress in the economic system and the ways of development of debt policy in Ukraine are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОПЕРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз оборотних активів у національній економіці України.

Ключові слова: оборотні активи, ефективність діяльності, баланс підприємств, позикові кошти.

У сучасних умовах головною метою підприємств стає сталий розвиток, досягти якого можна лише за умови високої конкурентоспроможності. Для більшості підприємств кризові явища в економіці призводять до нестачі оборотних коштів, що у свою чергу знижує ефективність діяльності підприємства та погіршення його фінансового стану та ділової активності.

Крім того на виробничих підприємствах спостерігається неефективне використання навіть тих оборотних активів, що є в наявності. Виявити причини такого стану та визначити шляхи удосконалення управління оборотними активами можна лише за допомогою інструментів фінансового аналізу.

Вагомий внесок у розвиток цього напрямку зробили такі науковці, як М. Д. Білик, О. В. Єфимова, Г. О. Крамаренко, Є. В. Мних, О. В. Павловська, А. Д. Шеремет та ін. Однак з огляду на постійні зміни в системі управління слід наголосити, що питання аналізу оборотних активів потребує додаткових наукових досліджень.

Мета статті – визначення місця оборотних активів в економіці України та аналіз їх стану.

Для аналізу оборотних активів було використано методи та прийоми оперативного економічного аналізу: методики детермінованої і стохастичної комплексної порівняльної оцінки, характеристик рядів динаміки, що дають достовірну характеристику стану оборотних активів та їх структури.

У системі управління економікою держави важливе місце посідають оборотні активи. Їх значення неможливо переоцінити для формування потенціалу держави. Визначити місце оборотних активів в економіці України можна за допомогою офіційних статистичних даних (таблиця 1).

Економічна ситуація в Україні в першому півріччі 2011 року свідчить про нарощування потенціалу – валюта балансу збільшилася на 105,9 млрд. грн., або на 3,73%. Для уяочення структура майна підприємств України наведена на рис 1, 2.

Таблиця 1. Аналіз майна підприємств України (млн. грн.)*

	вартість		відхилення	
	на 1 січня 2011р.	на 30 червня 2011р.	абсолютні	відносні
необоротні активи	1389718,2	1423873,6	34155,4	2,46
оборотні активи	1424565	1492854,5	68289,5	4,79
витрати майбутніх періодів	23889,5	27031,3	3141,8	13,15
необоротні активи та групи вибуття	767	1141	374	48,76
Разом	2838939,7	2944900,4	105960,7	3,73

* власні розробки з урахуванням даних Державного Комітету Статистики[5]

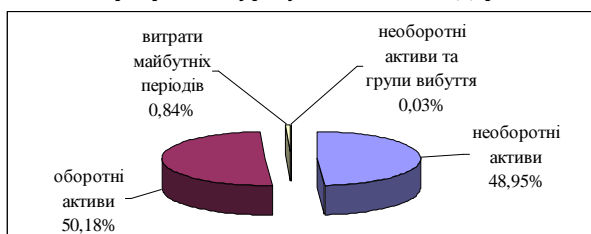


Рис 1. Структура активу узагальнених балансів підприємств України станом на 01. 01. 2011 року

Як свідчать результати аналізу, найбільше зростання за абсолютним показником спостерігається по оборотних активах, і хоча відсоткове зростання наявне і для необоротних активів та груп вибуття і витрата майбутніх періодів, але їх питома вага настільки незначна, що не може суттєво вплинути на фінансові показники.

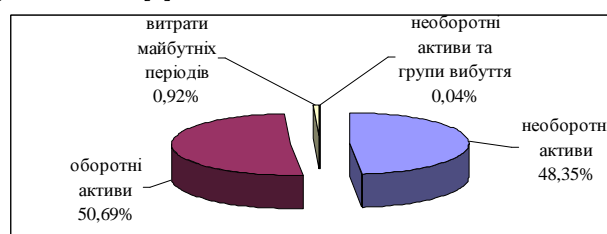


Рис 2. Структура активу узагальнених балансів підприємств України станом на 01. 01. 2011 року

Структура активу узагальнених балансів підприємств України свідчить про те, що оборотним активам підприємств належить 50% всіх активів, причому за півріччя 2011 року спостерігається тенденція до збільшення (з 50,18% до 50,69%).

Слід зазначити, що в 2011 році збільшується сума оборотних активів (на 30,8 млрд. грн.) та їх питома вага

(на 0,2%) в промисловості. Обсяги роздрібного товарообороту суттєво не змінилися.

Результати оцінки стану оборотних активів використовують для відстеження поточного

економічного стану та отримання короткотермінових прогнозних економічних оцінок. Поточний економічний стан оборотних активів (за перше півріччя 2011 року) наведено в таблиці 2.

Таблиця 2. Аналіз структури оборотних активів підприємств України за I півріччя 2011 року (млн. грн.)*

Показник	на 01. 01. 2011р.		на 30. 06. 2011р.		зміни	
	Сума	%	Сума	%	по сумі	по питомій вазі
оборотні активи в запасах ТМЦ	304005,6	21,34	336960,1	22,57	32955	1,23
Дебіторська заборгованість	936371,7	65,73	955749,7	64,02	19378	-1,71
поточні фінансові інвестиції	52854,5	3,71	52743,1	3,53	-111,4	-0,18
грошові кошти та їх еквіваленти	91946,8	6,45	101736,3	6,81	9789,5	0,36
інші оборотні активи	39386,4	2,76	45665,3	3,06	6278,9	0,29
Разом	1424565	100,00	1492854,5	100,0	68290	

* власні розробки з урахуванням даних Державного Комітету Статистики[5]

За даними таблиці видно, що у більшості підприємств значна частина оборотних активів знаходиться у формі запасів і дебіторської заборгованості, причому при абсолютному збільшенні суми дебіторської заборгованості на 19,378 млрд. грн., їх питома вага зменшилася на 1,7%. Таку тенденцію слід вважати позитивною, тому що вона свідчить про стабільність розрахунків між підприємствами.

З іншого боку спостерігається необґрунтоване зростання питомої ваги матеріальних запасів в оборотних активах, а це у свою чергу свідчить про те, що частина оборотних засобів вилучається з обігу. Надмірне зберігання запасів на складах зазвичай приводить до їх знецінення, що зменшує їх ліквідність. Така ситуація веде до необхідності додаткового залучення позикових коштів, що негативно впливає на фінансову ситуацію взагалі і на кожне підприємство окремо.

У ході оперативного аналізу визначають, як змінилась за досліджуваний період величина оборотних

активів за рахунок зміни власних і позикових коштів [4, с. 53]. Аналіз оборотних активів повинен проводитися в розрізі джерел фінансування. Для цього необхідно розрахувати вартість чистих активів, які визначається за такою формулою:

$$ЧА = А - ПК, \quad (1)$$

де ЧА вартість чистих активів;

А - загальна сума всіх активів підприємства за балансовою вартістю;

ПК - загальна сума позикового капіталу підприємства, що використовується

До позикового капіталу відносяться зобов'язання довгострокового характеру та поточні зобов'язання.

Через використання формули 1 та даних Державного Комітету Статистики України (дані узагальненого пасиву балансу підприємств України) розрахунок чистих активів підприємств наведено в таблиці 3.

Таблиця 3. Розрахунок чистих активів підприємств України за I півріччя 2011 року*

(млн. грн)

Показник (або стаття укрупненого балансу підприємств України)	вартість		відхилення	
	на 01. 01. 2011р.	на 30. 06. 2011р.	абсолютні	відносні
вартість активів	2838939,7	2944900,4	105960,7	3,73
довгострокові зобов'язання	476803,8	511611,9	34808,1	7,30
поточні зобов'язання	1298758,1	1338712,9	39954,8	3,08
позичковий капітал	1775561,9	1850324,8	74762,9	4,21
Чисті активи	1063377,8	1094575,6	31197,8	2,93

* власні розробки з урахуванням даних Державного Комітету Статистики[5]

За показником чистих активів стан оборотних активів можна охарактеризувати як позитивний – про це свідчить зростання чистих активів на 2,93%. Таким чином можна зробити висновок, що в економіці України спостерігається період нарощування потенціалу та поживлення економіки.

Використовуючи методи і прийоми аналізу, здійснено аналіз стану оборотних активів підприємств України як запоруки їх сталого розвитку. Результати аналізу свідчать про те, що оборотні активи підприємств України складають більше ніж 50% майна. До того ж вони мають тенденцію до поступового зростання як в абсолютному значенні, так і у відносному.

Для ефективного управління економічними процесами необхідний оперативний аналіз найбільш

мобільної частини майна підприємств – оборотних активів.

При цьому обов'язковими рисами такого аналізу повинні бути:

– оперативність – максимальне наближення термінів проведення аналізу до термінів надання підприємствами звітності;

– постійний контроль і оцінка діяльності. Це дозволить здійснювати попередження розвитку негативних явищ, з метою зменшення їх негативного впливу.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці певної системи проведення такого аналізу з певною послідовністю.

Список літератури

1. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. 2-ге видання. : Навчальний посібник рекомендовано МОН України / Олена Яківна Базілінська — К. : ЦУЛ, 2011. — 328 с.
2. Васильева Л. С. Финансовый анализ: [учебник] / Л. С. Васильева. — К. : Центр учебной литературы, 2007. — 528 с.
3. Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е. В. Негашев, А. Д. Шеремет // Вестник 253. — 2008. — № 16. — С. 25—28.
4. Черниш С. С. Економічний аналіз. : навчальний посібник рекомендовано МОН України. /С. С. Черниш — К. : ЦУЛ, 2010. — 312 с.
5. <http://ukrstat.gov.ua/>

РЕЗЮМЕ

Мараховская Татьяна

Оперативный анализ оборотных активов в национальной экономике Украины

В статье проведен анализ оборотных активов в национальной экономике Украины.

RESUME

Marakhovs'ka Tetyana

Operational analysis of current assets in the national economy of Ukraine

The article describes the results of current assets analysis in the national economy of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Василь МАРТИНЮКкандидат економічних наук, доцент,
ректор,
Тернопільський комерційний інститут**Богдан КОРЕЦЬКИЙ**кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу,
Тернопільський комерційний інститут

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ПРИ УПРАВЛІННІ АСОРТИМЕНТОМ І ПАРАМЕТРАМИ ПРОДУКЦІЇ

У статті досліджується вплив зовнішнього та внутрішнього середовища фірми на формування її асортиментної політики. Розроблено, виходячи з ідей М. Портера, методу оцінки впливу середовища на останню та параметри продукції методом багатопроменевих зірок.

Ключові слова: стратегічне управління підприємством, маркетингова товарна політика, асортиментна політика, параметри продукції.

Асортиментна політика підприємства забезпечує структуру збалансованості попиту та пропозиції на ринку, тому при управлінні асортиментом і параметрами продукції слід оцінювати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Визначення необхідності зміни параметрів продукції також потребує проведення процедури дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства для з'ясування потенціалу його інноваційної діяльності.

Розробкою загальнотеоретичних аспектів управління асортиментом продукції займалися такі зарубіжні вчені-економісти, як Аакер Д., Ансофф І., Друкер П., Котлер Ф., Кох Р., Ламбен Ж.-Ж., Метьюз Р., М. Портер, Стрікланд А. Дж., Томпсон А. А., а серед вітчизняних науковців значний внесок у розвиток концепції управління асортиментом продукції зробили Вишневська О. В., Ілляшенко С. М., Михайлов В. С., Пономаренко В. С., Уткін Е. А., Шершньова З. Є. та ін.

Однак для практичної реалізації концепції стратегічного управління на підприємствах необхідно переглянути зміст основних економічних понять у сфері управління асортиментом продукції. Крім того, варто детальніше вивчати запити зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які стимулюють виробників до прийняття раціональних рішень щодо оновлення асортименту продукції згідно з прийнятою ним конкурентною стратегією подальшого розвитку. Таким чином, актуальність, недостатня дослідженість проблеми впливу середовища на асортиментну політику фірми обумовили вибір тематики нашої статті.

Інструментом дослідження середовища підприємства є маркетинговий моніторинг. Цей процес згідно з думкою А. Загороднього і Н. Карі [96] складається з наступних етапів:

- виявлення сигналів, що попереджають про потенційні зміни середовища або про зміни, що вже трапилися;
- моніторинг специфічних тенденцій і подій у зовнішньому середовищі;
- прогнозування напрямів майбутніх змін середовища;

– оцінка поточних і майбутніх змін середовища.

Як ми вважаємо, моніторинг специфічних тенденцій та подій потрібно проводити не тільки у зовнішньому середовищі підприємства, а й у внутрішньому, оскільки зосередження уваги тільки на першому призведе до неповного використання наявного виробничого потенціалу підприємства. Динамічність факторів, що впливають на підприємство, необхідність прийняття рішень за умов невизначеності стали причиною широкого розповсюдження різних методик дослідження середовища серед менеджерів. Розглянемо більш детально основні підходи до дослідження середовища з метою виявлення переваг і недоліків кожного для наукового обґрунтування оптимальної методики.

Як видно з табл. 1, кращі результати наявні при використанні методу математичного моделювання. У той же час варто зазначити, що не всі математичні моделі достатньою мірою враховують вплив якісних факторів, які найчастіше носять визначальний характер. Необхідно звернути увагу на те, що кількісний вираз якісних факторів не завжди відображає специфіку впливу якісного фактору середовища організації і не всі якісні фактори можна виразити через сукупність кількісних показників. Таким чином, основним недоліком методу математичного моделювання є складність урахування впливу якісних факторів у математичних моделях.

Метод експертних оцінок, матриці визначення стратегічного становища підприємства та методи статистичного аналізу і екстраполяції мають такі істотні недоліки, як відсутність об'єктивності (за рахунок наявності людського фактора), а також недотримання триади "управління → дослідження → прогноз". Матриці визначення стратегічного становища підприємства в цьому аспекті лише констатують положення організації на певний момент часу і не виконують функції прогнозування.

Метод статистичного аналізу і екстраполяції за критерієм "застосування в умовах невизначеності" має негативну оцінку, що свідчить про проблематичність застосування цього методу для дослідження

Таблиця 1. Порівняльний аналіз методів дослідження середовища підприємства

Методи	Критерії оцінки					
	можливість застосування методу в умовах невизначеності	об'єктивність результатів дослідження середовища	урахування у методі кількісних та якісних показників	дотримання принципу цілісності	адаптивність до змін середовища	періодичність проведення дослідження
Математичне моделювання	+	+	Необхідно мати занадто великий динамічний ряд кількісних показників для адекватності моделі, а також виникає проблема урахування в моделі якісних показників	+	Необхідно передбачити наявність блоку адаптації або створити групу моделей для варіантів розвитку середовища	При критичних змінах середовища
Метод експертних оцінок	+	-	Повноцінне охоплення кількісних і якісних показників, але існує проблема підбору експертів високої кваліфікації для безперервного дослідження середовища підприємства	+	Адекватна зміна оцінок експертів при зміні характеристик середовища	Постійно
Матриці визначення стратегічного положення підприємства	+	-	Охоплення узагальнюючих показників без деталізації складових елементів	-	Передбачено основні варіанти розвитку подій і закладено принцип розвитку	Періодично відповідно до елементів матриць
Статистичний аналіз і екстраполяція	-	+	Необхідно мати занадто великий динамічний ряд кількісних показників при недостатньому урахуванні якісних показників	-	Розвиток у напрямку підвищення точності аналізу	Постійно для відстеження точності прогнозу

середовища, хоча його можна використовувати для оцінки кількісних показників впливу середовища паралельно з іншими методами дослідження.

Нами розроблено методичні засади дослідження середовища підприємства за допомогою "багатопроневих зірок". Для комплексного дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства пропонується проводити маркетингові дослідження, що враховують специфіку проблеми управління асортиментом і параметрами продукції. Наш погляд, система маркетингу для вибору асортименту і параметрів продукції повинна включати аналіз виробника і споживачів продукції, фірм-конкурентів та постачальників комплектуючих виробів. Також варто враховувати вплив таких факторів зовнішнього середовища, як економічне, політичне (правове), демографічне, науково-технічне, культурне та природне середовища. Дослідження останнього за допомогою "багатопроневих зірок" базується на визначенні ймовірностей сприятливого і несприятливого впливу довкілля за допомогою елементів теорії ймовірностей. Зовнішнє і внутрішнє середовище організації умовно поділяється на промені дослідження, які є сукупністю факторів, що розглянуто нами вище. Такий підхід до організації дослідження середовища підприємства є подальшим розвитком ідей М. Портера, який виділяє п'ять конкурентних сил, що

впливають на діяльність підприємства (ринкова влада постачальників, ринкова влада споживачів, конкуренція між існуючими гравцями, погроза з боку товарів-замінювачів, погроза з боку нових гравців). Всі конкурентні сили, виявлені М. Портером, знайшли відображення у променях дослідження середовища, тобто стан середовища підприємства розглядається як функція

$$S = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9, x_{10}), \quad (1)$$

де S – стан середовища підприємства; x_1 – вплив внутрішнього середовища підприємства; x_2 – вплив споживачів продукції; x_3 – вплив конкурентів підприємства; x_4 – вплив постачальників; x_5 – вплив економічного середовища; x_6 – вплив політичного (правового) середовища; x_7 – вплив соціально-демографічного середовища; x_8 – вплив науково-технічного середовища; x_9 – вплив природного середовища; x_{10} – вплив культурного середовища.

Вплив внутрішнього середовища підприємства (промінь дослідження "Виробник") визначається шляхом аналізу фінансового становища підприємства, складу і технічного стану виробничих потужностей, наявності персоналу потрібної кваліфікації, рівня уніфікації продукції, відповідності якості продукції

міжнародним стандартам, наявності перспективних розробок, інтенсивності надходження інвестицій. Вплив споживачів продукції (промінь дослідження "Споживачі") характеризується тенденцією потреби в продукції, економічним становищем та ступенем задоволеності споживачів параметрами продукції. Вплив конкурентів підприємства (промінь дослідження "Конкуренти") визначається шляхом аналізу параметрів продукції конкурентів та рівня організації сервісного обслуговування. Вплив постачальників (промінь дослідження "Постачальники") обумовлюється репутацією постачальників, якістю та ціною сировини.

Вплив економічного середовища (промінь дослідження "Економічне середовище") відображається темпами інфляції, рівнем зайнятості населення, системою оподаткування, рівнем економічної підтримки галузі державою. Вплив політичного (правового) середовища (промінь дослідження "Політичне (правове) середовище") виявляється через політичні обставини в країні, кількість та якість законодавчих актів. Чинник соціально-демографічного середовища (промінь дослідження "Соціально-демографічне середовище") відображається соціально-демографічними змінами на бізнес та споживачів. Вплив науково-технічного середовища (промінь дослідження "Науково-технічне середовище") визначається ступенем впливу розвитку технології на попит споживачів, використанням технологічних нововведень в організації виробництва та збуту продукції.

Вплив природного середовища (промінь дослідження "Природне середовище") відображається дотриманням підприємством екологічних норм при здійсненні виробничої діяльності та її впливом на здоров'я людини. Вплив культурного середовища (промінь дослідження "Культурне середовище") проявляється через якісний рівень організації виробництва та збуту продукції підприємства.

У кожному промені дослідження середовища підприємства виділяється певна кількість факторів середовища (позицій), яким відповідають два варіанти значень, що характеризують сприятливий і несприятливий вплив факторів (див. табл. 2).

При статистичному визначенні як імовірність події приймають її відносну частоту, тому ймовірність сприятливого впливу факторів променя дослідження середовища підприємства $p(x_i)^+$ визначається за формулою

(2)

де x_i – i -тий промінь дослідження, $i \in \{1; 10\}$;

t_{ij} – j -ий фактор дослідження, що включений до i -го променя дослідження;

– кількість сприятливих впливів

j -факторів (кількість оцінок "+"), які включено до i -го променя дослідження;

n_i – загальна кількість j -факторів, які включено до i -го променя дослідження

Ймовірність несприятливого впливу факторів $p(x_i)^-$ визначається як ймовірність несумісної події, тобто як різниця одиниці та ймовірності сприятливого впливу факторів i -го променя дослідження середовища за формулою

$$p(x_i)^- = 1 - p(x_i)^+ \quad (3)$$

З огляду на класичне визначення ймовірності отримані значення ймовірностей $p(x_i)^+ = 0,5$ і $p(x_i)^- = 0,5$ для i -го променя дослідження середовища підприємства характеризують загалом нейтральний вплив сукупності факторів, $p(x_i)^+ > 0,5$ і $p(x_i)^- < 0,5$ – сприятливий вплив сукупності факторів, $p(x_i)^+ < 0,5$ і $p(x_i)^- > 0,5$ – несприятливий вплив сукупності факторів.

Для наочного зображення даних, що отримано в результаті проведення розрахунків, складаються «багатопротеневі зірки» окремо для ймовірності сприятливого й несприятливого впливу групи факторів середовища ($p(x_i)^+$ і $p(x_i)^-$). При побудові «зірки» отримані значення ймовірностей впливу кожної групи факторів відкладаються в певному масштабі на променях, які проведено з однієї точки через однаковий кут. Потім отримані значення поєднуються лінією. Внутрішня площа фігури, що утворилася, відбиває сукупний вплив факторів середовища підприємства, а її вершини – вплив групи факторів конкретного напрямку дослідження. Чим більша площа фігури, тим більший сукупний вплив факторів середовища. Застосування променів для дослідження впливу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства дозволяє більш детально обґрунтувати отримані результати за рахунок виділення проблемних променів. Таким чином, дослідження підприємства за допомогою «багатопротеневих зірок» дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства при управлінні асортиментом і параметрами продукції. Проводити можна як повне дослідження середовища (за всіма променями), так і вибіркоче (за певною групою променів або за конкретним променем). Теоретико-методологічні засади дослідження середовища підприємства, запропоновані нами, дозволяють нівелювати суб'єктивність оцінки впливу факторів введенням логічних блоків «так» (+) і «ні» (-), які відображають чинне становище справ у відповідному напрямку дослідження й не вимагають експертної оцінки.

Список літератури

1. Бурцев В. В. Комплексный экономический анализ формирования ассортиментных программ / В. В. Бурцев // ФМ. – 2006. – № 4. – С. 3 - 10.
2. Загородний А. Реагирование предприятия на изменения внешней среды / А. Загородний, Н. Кара // БизнесИнформ. – 1997. – № 23. – С. 45 - 47.
3. Заруба В. Я. Теоретичні засади економіко-математичного моделювання маркетингових стратегій підприємств / В. Я. Заруба, І. А. Парфентенко // Економічна кібернетика. Міжнародний науковий журнал. – 2005. – № 1 - 2 (31 - 32). – С. 4 - 13.
4. Зозульов О. Методика визначення оптимальних характеристик товару // Маркетингові дослідження в Україні. – 2005. – № 4 (11) июль-август. – С. 42 - 7.
5. Олексенко Р. І. Методичні підходи щодо формування конкурентоспроможності продукції / Р. І. Олексенко // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 48 - 50.
6. Портер М. Конкуренція М.: Вільямс, 2005. – 608 с.

Таблиця 2. Дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства за допомогою «багатопромених зірок»

Фактори середовища		Вплив факторів середовища	
		сприятливий (+)	несприятливий (-)
Промінь 1 «Виробник»	1. Фінансове становище	гарне	погане
	2. Склад та технічний стан виробничих потужностей	достатній	недостатній
	3. Наявність персоналу потрібної кваліфікації	так	немає
	4. Рівень уніфікації продукції	високий	низький
	5. Відповідність якості продукції міжнародним стандартам	так	немає
	6. Наявність перспективних розробок	так	немає
	7. Інтенсивність надходження інвестицій	висока	низька
	Загальна кількість факторів у промені		$n_1 = 7$
Промінь 2 «Споживачі»	1. Тенденція потреби в продукції	збільшення	зниження
	2. Економічне становище споживачів	гарне	погане
	3. Ступінь задоволеності споживачів параметрами продукції	висока	низька
	Загальна кількість факторів у промені		$n_2 = 3$
Промінь 3 «Конкуренти»	1. Параметри продукції конкурентів	ідентичні нашим і гірше	краще
	2. Організація сервісного обслуговування	ідентична нашій і гірше	краще
	Загальна кількість факторів у промені		$n_3 = 2$
Промінь 4 «Постачальники»	1. Репутація постачальників	позитивна	сумнівна
	2. Якість сировини	висока	середня і низька
	3. Ціна сировини	середня і низька	висока
	Загальна кількість факторів у промені		$n_4 = 3$
Промінь 5 «Економічне середовище»	1. Темпи інфляції	низькі	високі
	2. Рівень зайнятості	високий	низький
	3. Система оподаткування	пільгова	загальна
	4. Економічна підтримка галузі державою	присутня	відсутня
	Загальна кількість факторів у промені		$n_5 = 4$
Промінь 6 «Політичне (правове) середовище»	1. Політичні обставини	сприятливі	несприятливі
	2. Законодавчі акти	не перешкод-жають	обмежують
	Загальна кількість факторів у промені		$n_6 = 2$
Промінь 7 «Демографічне середовище»	1. Вплив соціально-демографічних змін на бізнес	позитивний	негативний
	2. Вплив соціально-демографічних змін на споживачів	позитивний	негативний
	Загальна кількість факторів у промені		$n_7 = 2$
Промінь 8 «Науково-технічне середовище»	1. Вплив розвитку технології на попит споживачів	сприяє зростанню, нейтральний	сприяє зниженню
	2. Використання технологічних нововведень в організації збуту й просуванні товарів	так	немає
	Загальна кількість факторів у промені		$n_8 = 2$
Промінь 9 «Природне середовище»	1. Чи може стати галузь мішенню для екологічних рухів?	Ні	так
	2. Вплив на здоров'я людини і природу технологічних процесів, що використовуються	нейтральне	негативне
	Загальна кількість факторів у промені		$n_9 = 2$
Промінь 10 «Культурне середовище»	1. Вплив на збут продукції	сприяє, нейтрально	перешкоджає
	2. Вплив на організацію виробництва	сприяє, нейтральне	перешкоджає
	Загальна кількість факторів у промені		$n_{10} = 2$

РЕЗЮМЕ

Мартынюк Василий, Корецкий Богдан

**Оценка влияния факторов среды предприятия при
управлении ассортиментом и параметрами
продукции**

В статье исследуется влияние внешней и внутренней среды фирмы на формирование его ассортиментной политики. Разработан, исходя из идей М.Портера, методику оценки влияния среды на последнюю и параметры продукции методом многолучевых звезд.

RESUME

Martyniuk Vasyl', Korets'kyi Bohdan

**Estimation of impact of environmental factors in the
management of the enterprise range and output
parameters**

The article examines the impact of external and internal environment of the company onto formation of its product policy. On the basis of ideas of M. Porter, there has been developed the environment impact assessment methodology and obtained the parameters of production by method of multibeam stars.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано методику оцінки рівня економічної безпеки підприємства на основі теорії нечітких множин. Проаналізовано рівень економічної безпеки машинобудівних підприємств Миколаївської області.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, складова економічної безпеки, нечітка підмножина, лінгвістична змінна, функція належності.

Поняття економічної безпеки підприємства (ЕБП) є комплексним і торкається всіх функціональних областей діяльності, а її забезпечення – процес безперервний і системний. Отже, варто говорити про систему економічної безпеки підприємства. Як будь-яка система, система ЕБП вимагає постійного самотестування, оцінки та оновлення, що потребує розробки адекватних методів такої оцінки.

Питання оцінки рівня ЕБП у своїх роботах розглядали Барановський О. М., Бендиків М. А., Ілляшенко С. М., Ігнат'єва І. А., Ковальова Д. О., Олейніков Є. О., Попович П. Н., Реверчук Н. Й., Сухорукова Т. І., Тамбовцев В. Л. та ін. У сучасній науковій літературі пропонується значна кількість різних моделей та методів оцінки рівня ЕБП, серед яких можна виділити: індикаторний [1; 5; 6; 10], ресурсно-функціональний [4; 8; 10], програмно-цільовий [2] підходи. У кожному випадку мова йде про сукупність показників діяльності підприємства, не тільки кількісних, а й якісних і залишається невирішеною частина проблеми, що стосується інтегрування різномірних показників у загальний показник рівня безпеки.

Метою нашої статті є розробка й впровадження методики оцінки рівня ЕБП, що базується на теорії нечітких множин, дозволяє використовувати різні види інформації, варіювати множину показників для конкретного підприємства, і дає можливість отримати якісну оцінку ЕБП.

Наявність у складній багаторівневій ієрархічній системі управління одночасно різних видів невизначеності робить необхідним використання для ухвалення рішень теорії нечітких множин, яка дозволяє адекватно врахувати вид наявної невизначеності [10]. При цьому оцінки описуються як лінгвістичні змінні зі своїми терм-множинами значень, а зв'язок між кількісним значенням деякого чинника з його якісним лінгвістичним описом задається функцією належності чинника нечіткій множині.

Оцінка рівня ЕБП складається з оцінок її функціональних складових: фінансової, кадрової, технологічної, правової, інформаційної, екологічної, силової, ринкової, інтерфейсної. Кожна складова ЕБП характеризуються системою показників [3].

Нехай x_m – значення показників, які характеризують діяльність підприємства, де $m=1; M$, M – загальна кількість показників; y_j – рівень окремої складової ЕБП, де $j=1;9$; z_{jk} – рівень групи показників окремої складової, де $k=1;K$, K – загальна кількість груп

показників окремої складової ЕБП; P – показник рівня ЕБП, рівень ЕБП – R .

Тоді, рівень фінансової складової ЕБП – y_1 , рівень групи показників прибутковості – z_{11} , значення коефіцієнтів рентабельності активів – X_{111} , власного капіталу – X_{112} , продукції – X_{113} , діяльності – X_{114} , загальної – X_{115} ; рівень групи показників ділової активності – z_{12} , значення коефіцієнтів оборотності активів – X_{121} , дебіторської заборгованості – X_{122} , кредиторської заборгованості – X_{123} , матеріальних запасів – X_{124} , власного капіталу – X_{125} ; рівень групи показників фінансової стійкості – z_{13} , значення коефіцієнтів автономії – X_{131} , фінансового ризику – X_{132} , забезпеченості власними оборотними коштами – X_{133} , маневреності власного капіталу – X_{134} ; рівень групи показників платоспроможності – z_{14} , значення коефіцієнтів загальної ліквідності – X_{141} , термінової – X_{142} , абсолютної – X_{143} .

Рівень кадрової складової ЕБП – y_2 . Її характеризують коефіцієнти укомплектованості кадрами, плинності та стабільності персоналу, трудової дисципліни, освітнього рівня, інтелектуального рівня робітників, продуктивності праці. Позначення: $X_{201} \dots X_{207}$. Оскільки ця множина показників не ділиться на групи, в індексі порядковий номер групи відображається як 0.

Рівень технологічної складової ЕБП – y_3 . Її характеризують три групи показників: показники використання основних фондів z_{31} – фондівіддача, фондоозброєність, частка устаткування віком менше 7 років, коефіцієнти вибуття, оновлення, зношення основних фондів, $X_{311} \dots X_{316}$; показники використання матеріальних ресурсів z_{32} – матеріаломісткість, енергоємність, коефіцієнт корисного використання матеріалів, $X_{321} \dots X_{323}$; показники прогресивності z_{33} – рівень прогресивності технологій, продукції, рівень технологічного потенціалу, $X_{331} \dots X_{333}$.

Рівень правової складової ЕБП – y_4 . Її характеризують коефіцієнти платіжної дисципліни, якості юридичних послуг, юридичного менеджменту – $X_{401} \dots X_{403}$.

Рівень інформаційної складової ЕБП – y_5 . Її характеризують показники продуктивності інформації, коефіцієнти інформаційної озброєності і захищеності інформації – $X_{501} \dots X_{503}$.

Рівень екологічної складової ЕБП – y_6 . Її характеризують коефіцієнти безпечності продукції, «екологічного балансу», раціонального використання відходів, рентабельність продукції з відходів, штрафи за

порушення природоохоронного законодавства, забруднення середовища – X_{601}, \dots, X_{606} .

Рівень силової складової ЕБП – Y_7 . Її характеризують показники: коефіцієнт транспортної безпеки, частка осіб, звільнених з роботи за крадіжку чи спробу знищення майна, рівень інженерно-технічного захисту, коефіцієнт захищеності майна та персоналу підприємства – X_{701}, \dots, X_{705} .

Рівень ринкової складової ЕБП – Y_8 . Її характеризують коефіцієнт ринкової віддачі активів, конкурентоспроможність продукції, частка фірми на ринку, коефіцієнт інноваційних витрат, ритмічність збуту, коефіцієнт ефективності рекламної політики – X_{801}, \dots, X_{806} .

Рівень інтерфейсної складової ЕБП – Y_9 . Її характеризують рентабельність реалізації, співвідношення витрат на маркетингові дослідження і загального обсягу реалізації, коефіцієнт виконання договорів – X_{901}, \dots, X_{903} .

Таке визначення структури ЕБП характеризує її як складну систему, оцінка рівня якої складається з оцінок її підрівнів, які, у свою чергу, є комплексними оцінками за групами або однією групою вихідних показників.

Для моделювання багатовимірних залежностей «входи-вихід» доцільно використовувати ієрархічні системи нечіткого логічного висновку. У цих системах вихідна змінна однієї бази знань є вхідною для іншої бази знань. У такому випадку – це деревоподібна ієрархія, яку можна описати орієнтованим графом без циклів, петель, горизонтальних ребер у межах одного рівня ранжування, з однією кореневою вершиною (рис. 1).

Перевага ієрархічних баз знань полягає ще й у тому, що вони дозволяють невеликою кількістю нечітких правил адекватно описати багатовимірні залежності «входи-вихід». Особливістю нечіткого логічного висновку по ієрархічній базі знань є відсутність процедур дефазифікації і фазифікації для проміжних змінних. Результат логічного висновку у вигляді нечіткої множини безпосередньо передається в систему нечіткого логічного висновку наступного рівня ієрархії. Тому, для опису проміжних змінних в ієрархічних нечітких базах знань досить задати тільки термножини, без визначення функцій належності.

Машинобудування Миколаївської області представлено зокрема такими підприємствами – ПАТ «Конвеєрмаш», ДП «Науково-виробничий комплекс газотурбобудування «Зоря»-«Машпроект»,

ТДВ «Первомайськдизельмаш», АТВТ «Завод «Екватор», ВАТ «Миколаївський завод мастильного фільтруючого обладнання».

На основі даних про діяльність досліджуваних підприємств були обчислені значення показників $x_m, m=1; \overline{M}$ за 2010 р.

Для лінгвістичної оцінки рівня ЕБ ми класифікували значення показників $x_m, m=1; \overline{M}$ таким чином: якщо $D(x_m)$ – область визначення x_m , нескінченна множина точок осі дійсних чисел, то лінгвістична змінна «Рівень показника (РП) x_m » може набувати значення «дуже низький РП x_m » з упевненістю $\lambda_1(x_m)$, «низький РП x_m » з упевненістю $\lambda_2(x_m)$, «середній РП x_m » з упевненістю $\lambda_3(x_m)$, «високий РП x_m » з упевненістю $\lambda_4(x_m)$ та «дуже високий РП x_m » з упевненістю $\lambda_5(x_m)$. Тобто, термножина лінгвістичної змінної «Рівень показника x_m » складається з п'яти нечітких підмножин (НП): B_1 – НП «дуже низький РП x_m »; B_2 – НП «низький РП x_m »; B_3 – НП «середній РП x_m »; B_4 – НП «високий РП x_m »; B_5 – НП «дуже високий РП x_m ». Для всіх $x_m, m=1; \overline{M}$ були визначені функції належності – $\lambda(x_m)$ до кожної з п'яти НП $B_i, i=1;5$, які є нечіткими числами виду $\alpha = (a_1; a_2; a_3; a_4)$.

Кожному показнику $x_v, v=1; \overline{V}$ на «вході» відносно певного «виходу» потрібно зіставити оцінку P_v значущості показника для розпізнавання цього «виходу».

Вважатимемо, що показники на будь-якому рівні ієрархії є рівнозначними:

$$\forall x_v, v=1; \overline{V} \quad p_v = 1/V, \quad (1)$$

де V – кількість показників цього рівня.

Наприклад, для групи показників платоспроможності ПАТ «Конвеєрмаш», які включаються до підмножини показників фінансової складової ЕБ, за 2010 р. отримали такі результати: коефіцієнт загальної ліквідності $x_{141} = 3,8048$ при нормативному 1,1-2,5, рівень показника – «дуже високий», функція належності до нечіткої множини B_5 $\lambda_{15}(x_{141}) = 1$; коефіцієнт термінової ліквідності $x_{142} = 0,42758$ при нормативному більше 0,7-1, рівень показника – «дуже низький», функція належності до

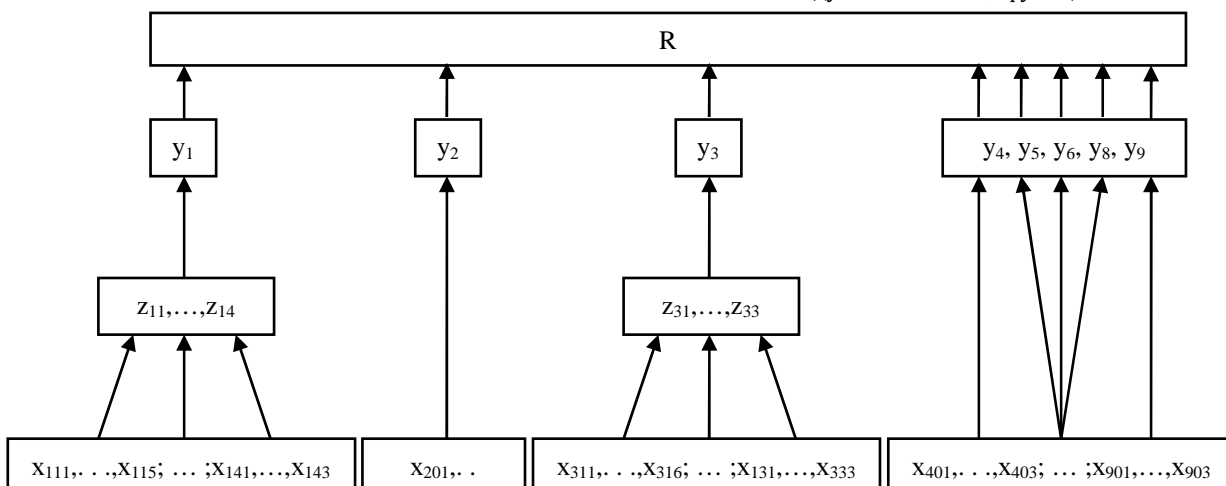


Рис. 1. Ієрархічна модель лінгвістичного оцінювання ЕБП

нечіткої множини B_1 $\lambda_{21}(x_{142})=1$; коефіцієнт абсолютної ліквідності $x_{143}=0,0078$ при нормативному більше 0,25-0,5, рівень показника – «дуже низький», функція належності до нечіткої множини B_1 $\lambda_{31}(x_{143})=1$. Тобто, кількісній оцінці x_{141} відповідає вектор $\{0; 0; 0; 0; 1\}$ – значення відповідних функцій належності $\lambda(x_{141})$, x_{142} та x_{143} – $\{1; 0; 0; 0; 0\}$.

Згортка всіх векторів цієї групи з відповідними рівнями значущості виконується за формулою [7]:

$$\sum_{v=1}^V p_v \cdot \{\lambda_{v1}; \lambda_{v2}; \lambda_{v3}; \lambda_{v4}; \lambda_{v5}\} = \left\{ \sum_{v=1}^V p_v \cdot \lambda_{v1}; \sum_{v=1}^V p_v \cdot \lambda_{v2}; \sum_{v=1}^V p_v \cdot \lambda_{v3}; \sum_{v=1}^V p_v \cdot \lambda_{v4}; \sum_{v=1}^V p_v \cdot \lambda_{v5} \right\} \quad (2)$$

Таким чином, результативний показник цієї групи чинників z_{11} – вектор з п'яти значень функцій належності: $\{0,6667; 0; 0; 0; 0,3333\}$,

$$\forall z_{jk}, k = \overline{1; K} \sum_{i=1}^5 \lambda_{ki} = 1$$

Значення z_{11} можна оцінити і розпізнати на основі стандартного п'ятирівневого класифікатора [7] – отримати лінгвістичну оцінку його рівня. Але з огляду на те, що рівень цієї групи лінгвістично оцінювати не потрібно, переходимо до наступного кроку. У такому випадку результат логічного висновку у вигляді нечіткої множини передається в систему нечіткого логічного висновку наступного рівня ієрархії – рівня фінансової складової ЕБП.

Аналогічно знаходимо показники-вектори для кожної групи фінансової та технологічної складової ЕБП. Згортку показників-векторів фінансової складової ЕБ для ПАТ «Конвеєрмаш» за 2010 р. демонструє табл. 1.

Для інших складових ЕБП виконуємо згортку показників-векторів за формулою (2) і отримуємо в результаті відповідні результативні показники. Результативні показники рівнів всіх складових ЕБП оцінюємо за формулою [7]:

$$\forall j = \overline{1; 9} \quad y_j = \sum_{k=1}^K (0,2k - 0,1) \cdot \lambda_k \quad (3)$$

Згортка показників-векторів складових ЕБП з рівними рівнями значущості $p=1/9$ виконується за тією ж формулою. При цьому, повна множина рівнів як складових – фінансова, кадрова і т. д. безпека, так і

рівня ЕБП R складається з п'яти нечітких підмножин виду: R_1 – НП станів «граничної небезпеки»; R_2 – НП станів «небезпеки»; R_3 – НП станів «середнього рівня безпеки»; R_4 – НП станів «відносної безпеки»; R_5 – НП станів «граничної безпеки». Визначені п'ять НП складають терм-множину лінгвістичної змінної «Рівень ЕБП» («Рівень фінансової БП» і т. д.). Кожній підмножині $R_i, i = \overline{1; 5}$ відповідає функція належності: $\mu_i(P), i = \overline{1; 5}$, де P – комплексний показник рівня ЕБП.

У табл. 2 наведено лінгвістичні оцінки рівнів складових ЕБ ПАТ «Конвеєрмаш» з їх функціями належності, які характеризують впевненість експерта у відповідній оцінці показника.

Ця методика була використана для оцінки рівня ЕБ машинобудівних підприємств Миколаївської області за 2010 р. (табл. 3).

За результатами дослідження з упевненістю 95,48% ми може стверджувати, що рівень ЕБ ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» досить високий, а в сукупності підприємств він найвищий. Ще два підприємства – АТВТ «Завод «Екватор» та ТДВ «Первомайськдизельмаш», характеризуються рівнем ЕБ середнім. Але якщо про «Екватор» ми впевнені на 100% у цьому висновку, то для «Первомайськдизельмаш» у 33% можна говорити про високий рівень ЕБ. А от ПАТ «Конвеєрмаш» та ВАТ «Миколаївський завод мастильного фільтруючого обладнання» мають рівень ЕБ швидше низький, причому для другого підприємства такий висновок більш ймовірний – 72% та 82% впевненості відповідно.

Методика оцінки ЕБП на основі теорії нечітких множин дозволяє отримати дані про рівень комплексного показника ЕБП, його лінгвістичну оцінку у вигляді твердження «високий рівень-низький рівень», оцінки рівнів окремих складових ЕБ з їх лінгвістичним розпізнаванням, які стануть основою для прийняття ефективних рішень у процесі управління підприємством. При цьому множина показників, які характеризують як окремі складові безпеки, так і загальний її рівень, визначається для кожного конкретного підприємства.

Застосування цієї методики потребує обґрунтування системи показників для галузевих груп підприємств, побудови відповідних їм функцій належності, автоматизації процесу дослідження.

Таблиця 1. Згортка показників – векторів фінансової складової ЕБ для ПАТ «Конвеєрмаш» за 2010 р.

Результативний показник-вектор	Функції належності					p
	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}	
z_{11}	0,00	0,60	0,40	0,00	0,00	0,25
z_{12}	0,00	0,20	0,60	0,20	0,00	0,25
z_{13}	0,00	0,25	0,75	0,00	0,00	0,25
z_{14}	0,67	0,00	0,00	0,00	0,33	0,25
y_1	0,17	0,26	0,44	0,05	0,08	1

Таблиця 2. Лінгвістична оцінка складових ЕБ ПАТ «Конвеєрмаш»

Складові ЕБП	Рівень безпеки	Лінгвістична оцінка безпеки	Впевненість експерта, %
Фінансова Y_1	0,36	«небезпека»	90,83
		«середній рівень безпеки»	9,17
Кадрова Y_2	0,36	«небезпека»	90,83
		«середній рівень безпеки»	9,17
Технологічна Y_3	0,29	«небезпека»	100
Правова - Y_4	0,37	«небезпека»	83,33
		«середній рівень безпеки»	16,67
Інформаційна Y_5	0,30	«небезпека»	100
Екологічна Y_6	0,43	«небезпека»	16,67
		«середній рівень безпеки»	83,33
Силова Y_7	0,60	«середній рівень безпеки»	50,00
		«відносна безпека»	50,00
Ринкова Y_8	0,40	«небезпека»	50,00
		«середній рівень безпеки»	50,00
Інтерфейсна Y_9	0,30	«небезпека»	100

Таблиця 3. Лінгвістична оцінка рівня ЕБ машинобудівних підприємств Миколаївської області за 2010 р.

Підприємства	P	Рівень ЕБП, R	Впевненість експерта, %
ПАТ «Конвеєрмаш»	0,378	R_3	28,00
		R_2	72,00
ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект»	0,755	R_5	4,52
		R_4	95,48
ТДВ «Первомайськдизельмаш»	0,583	R_4	33,16
		R_3	66,84
АТВТ «Завод «Екватор»	0,484	R_3	100
ВАТ МЗМФО	0,368	R_3	17,60
		R_2	82,40

Список літератури

- Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-29.
- Довбня С. Б. Диагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. С. 88-97.
- Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
- Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е. А. Олейникова. – М.: Издательство «Екзамен», 2004. – 768 с.
- Илларионов А. Критерии экономической безопасности / А. Илларионов // Вопросы экономики. 1998. – № 10. – С. 45.
- Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-51.
- Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций / А. О. Недосекин. – Санкт-Петербург: Сезам, 2002. – 276 с.
- Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
- Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестн. Моск. ун-та. – сер. 6. Экономика. – 1995. – № 3. – С. 3.
- Штовба С. Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику / С. Д. Штовба. – Винница:

Издательство Винницкого государственного технического университета, 2001. – 198 с.

РЕЗЮМЕ

Марущак Светлана

Оценка уровня экономической безопасности машиностроительных предприятий

Предложена методика оценки уровня экономической безопасности предприятия на основе теории нечетких множеств. Проанализирован уровень экономической безопасности машиностроительных предприятий Николаевской области.

RESUME

Maruschak Svitlana

The estimation of level of economic security of the machine-building enterprises

In the article the method of estimation of level of economic security of enterprise based on fuzzy sets theory is described. The level of economic security of the machine-building enterprises of Mykolayiv region is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Людмила МАТВІЙЧУК

кандидат географічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту та маркетингу,
Луцький національний технічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз ефективності використання туристичних ресурсів на прикладі підприємств готельного типу та інших місць тимчасового проживання. Запропоновано методу, яка дозволяє визначити індекс ефективності використання туристичних ресурсів.

Ключові слова: ефективність використання ресурсів, туристичні ресурси, аналіз, оцінка готелів.

Основні тенденції розвитку туристичної галузі України свідчать про подальше нераціональне використання туристичних ресурсів. Надмірна експлуатація окремих видів туристичних ресурсів потребує перегляду пріоритетів їх використання та розробки чіткого організаційно-економічного механізму, який би регулював процеси використання та охорони туристичних ресурсів, стимулював би раціональність цих процесів, а також сприяв би сталому розвитку ресурсної бази туризму. Існуючий в Україні організаційно-економічний механізм використання і охорони туристичних ресурсів переважно оперує групою таких регуляторів екологічної поведінки товаровиробників, які змушують їх обмежувати свою руйнівну діяльність згідно з вимогами нормативних актів, постанов і законів [2]. Явна спрямованість вітчизняного економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів на пріоритет методу „батога” стосовно туроператорів, що використовують туристичний потенціал та працюють у нинішніх складних економічних і соціальних умовах, аж ніяк не стимулює їх зацікавленість у дотриманні екологічних норм і зниженні техногенних навантажень на туристичні ресурси [4]. Цей механізм не спонукає їх до впровадження екологічно безпечних способів ведення господарства, сковує зберігаючи діяльність, обмежує впровадження інноваційних екологоорієнтованих технологій, що призводить до закономірного погіршення якості туристичних ресурсів. Тим самим виявляється неконструктивність економічного інструментарію існуючого механізму, який не здатний заохотити суб'єкти туристичного господарювання на досягнення екологічних цілей і створити сприятливі фінансові умови для впровадження охоронних заходів [6].

Основні недоліки вітчизняного економічного механізму використання і охорони туристичних ресурсів полягають у тому, що він, по-перше, не набув необхідного розвитку; по-друге, не спроможний зацікавити суб'єкти туристичного господарювання у проведенні заходів з охорони і відтворення туристичних ресурсів; по-третє, не кореспондує з іншими економічними показниками та підйомами господарської діяльності; по-четверте, недостатньо оперативний й ефективно реагує на динаміку економічних і екологічних процесів у державі. Зрозуміло, що такий економічний механізм не спроможний спонукати прогресивні екологоорієнтовані структурні зрушення як при використанні туристичних ресурсів, так і при їх

охороні та відтворенні.

Теоретичні та прикладні дослідження проблематики використання та охорони туристичних ресурсів останніми роками привернули увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Проведений аналіз існуючих напрацювань із цієї проблеми свідчить, що вагоме методологічне підґрунтя для подальших наукових пошуків становлять методичні розробки щодо визначення комплексної оцінки ефективності за різними критеріями. У такій площині здійснювали своє дослідження провідні вітчизняні науковці різних спеціальностей – економісти, екологи, географи: М. Борушак, Т. П. Галушкіна, З. В. Герасимчук, Б. М. Данилишин, Н. В. Зіновчук, Л. Л. Ковальська, В. Ф. Кифяк, С. А. Лісовський, Л. Г. Мельник, М. С. Нудельман, Н. В. Фоменко, В. П. Руденко, Т. І. Ткаченко, Ю. Ю. Туниця, Є. В. Хлобистов, І. М. Школа та ін.

Основною метою нашого дослідження є аналіз використання туристичних ресурсів України в розрізі областей. Відповідно до мети вибрані цілі:

- визначення змісту ефективності використання туристичних ресурсів;
- оцінка ефективності використання туристичних ресурсів.

Необхідність аналітичних розрахунків ефективності використання туристичних ресурсів цілком закономірна, адже саме вони є підставою для висновків стосовно кола проблем, які існують у сфері використання ресурсного потенціалу туризму і вимагають прийняття регулюючих рішень, а відповідно слугують основою для подальшого підтвердження правильності вибору конкретних методів, важелів та інструментів щодо ефективного користування туристичними ресурсами. Саме правильно сформована та добре налагоджена система аналізу показників використання та охорони туристичних ресурсів, яка дозволяє найбільш точно оцінити економічний, екологічний та соціальний ефект досліджуваних процесів забезпечить сталий розвиток туристичних ресурсів, а отже, і стане відправним моментом для зміни деструктивних тенденцій використання та охорони туристичних ресурсів на конструктивні. У цьому ракурсі постають такі питання, як вибір показників ефективності за критеріальними ознаками, які найбільш об'єктивно будуть відображати дійсний стан процесів використання та охорони туристичних ресурсів, правильну інтерпретацію отриманих результатів, науково-обґрунтоване виділення груп

туристичних ресурсів, для яких характерні подібні зміни, для підтвердження правильності вибору на цій основі конкретних методів, важелів та інструментів використання туристичних ресурсів.

Однак на сучасному етапі розвитку наукової думки відчувається недостатність методичного інструментарію здійснення діагностики ефективності використання туристичних ресурсів на різних ієрархічних рівнях. Вагоме методологічне підґрунтя для подальших наукових пошуків становлять методичні розробки щодо показників, які за тими чи іншими критеріями визначають ефективність використання туристичних ресурсів у тривимірному аспекті (економічному, соціальному та екологічному).

Економічна ефективність використання туристичних ресурсів – досягнення найбільших результатів за найменших затрат. Економічна ефективність є конкретною формою дії закону економії часу. За капіталістичного способу виробництва узагальнюючий показник економічної ефективності – норма прибутку. Для народних підприємств у розвинутих країнах Заходу основною метою стає максимізація не прибутку, а чистого доходу на одного зайнятого, що не виключає необхідності використання показника норми прибутку [7].

Соціальна та екологічна ефективність виражається як відповідність результатів використання туристичних ресурсів основним соціальним потребам суб'єктів туризму та інтересам окремого туриста з врахуванням охоронного ефекту [9].

Оцінку ефективності та доцільності використання туристичних ресурсів є такий показник, який би надав можливість охарактеризувати цей процес з економічної, екологічної та соціальної сторони. При цьому екологічний імператив є одним із основних з позицій впливу виробництва туристичного продукту на довкілля.

Основною ознакою економіко-соціо-екологічної ефективності використання туристичних ресурсів є виробництво споживчих вартостей (туристичних продуктів) з метою задоволення суспільних потреб – з одного боку, та спрямованість на задоволення специфічних потреб в належних екологічних та соціальних умовах – з іншого [5]. Тобто, туристичні ресурси та суб'єкти туризму мають розглядатись як рівнозначні частини при регулюючій дії суспільного фактора.

Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту і ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, які його викликали. Принциповий взаємозв'язок між вказаними двома поняттями може бути виражений різницею умовного економічного результату та повних капітальних вкладень і, залежно від рівня господарювання, може отримувати: 1) національний рівень; 2) рівень туристичного підприємства [3].

Інтегральний ефект, який досягається при мінімальних витратах суспільної праці і туристичного потенціалу, є важливим фактором орієнтації процесу використання туристичних ресурсів на забезпечення принципу сталого розвитку [8]. Критерієм ефективності використання туристичних ресурсів, орієнтованого на забезпечення вимог сталого розвитку, є максимізація стійкого у часі інтегрального економіко-соціо-екологічного ефекту.

На нашу думку, домінантною ознакою нової економічної категорії „економіко-соціо-екологічного ефекту” повинно бути задоволення матеріально-

туристичних суспільних та індивідуальних потреб туристів, з одного боку, та прагнення до задоволення специфічних потреб у належних, придатних для життя екологічних умовах, з іншого боку, тобто екологічний імператив набуває такого ж значення, як і економічні характеристики.

Економічною складовою, що надасть змогу вартісно оцінити досліджувані процеси, є оцінка економічної ефективності використання туристичних ресурсів, яка у ринкових умовах діяльності галузі стає визначальною.

Економічний ефект від удосконалення організації використання та охорони туристичних ресурсів характеризує одержані у результаті цього сумарні заощадження (живої праці, капітальних вкладів тощо).

Вивчення та аналіз фахових джерел показує, що в Україні питання використання туристичних ресурсів розглядалися лише епізодично, а екологічна і соціальна складові досліджені недостатньо. На сьогодні пошук шляхів удосконалення процесів використання та охорони туристичних ресурсів, дотримання умов сталого розвитку вимагають пошуку таких організаційних форм, які давали б як економічний, так і екологічний та соціальний ефект [10].

Пропонуємо ефективність використання туристичних ресурсів розглянути на прикладі розміщення туристів, адже розвинута інфраструктура є однією з умов розвитку галузі. Для розрахунку індексу ефективності скористаємось матеріалами Державного комітету статистики України. Так, вважаємо, що індекс ефективності у цьому випадку буде визначатись співвідношенням наявної житлової площі та кількості штатних працівників готелів до обсягу доходів від експлуатації цих готелів та інших місць тимчасового проживання. Розрахунок індексу ефективності подано в таблиці 1.

Аналіз таблиці 1 показує, що у 2010 році найбільша кількість готелів було зареєстровано у Львівській (159), Херсонській (135), Миколаївській (122), Дніпропетровській (121) областях та місті Київ (133). Разом з тим найвищий показник доходів від експлуатації готелів становить 1 226 118,4 тис. грн. і характерний для м. Київ. Ця територія характеризується також найвищим показником штатних працівників готелів, що є цілком закономірно.

Як засвідчує діаграма, найвищий показник ефективності використання туристичних ресурсів становить 2,4 і характерний для Дніпропетровської та Херсонської областей. Близьким є значення індексу ефективності для Миколаївської області, це значення становить 2,2. Також високими є показники більші від 1,0, такі значення характерні для Автономної республіки Крим, Житомирської, Закарпатської, Луганської, Львівської областей, а також міста Київ. Такі значення характеризують порівняно високу ефективність на туристичних територіях. Аномально низькі показники характерні для Вінницької, Волинської, Івано-Франківської, Київської, Рівненської, Харківської областей та міста Севастополь, їх значення коливаються в межах 0,2-0,6.

Таким чином, ефективність використання туристичних ресурсів характеризує одержані сумарні заощадження від реалізації заходів, спрямованих на досягнення певного результату. Такі заходи можуть стосуватись будь-яких типів туристичних ресурсів, які представлені у широкому спектрі та відіграють важливу роль при формуванні туристичних регіонів. Виділений нами індекс ефективності використання туристичних ресурсів, на прикладі підприємств готельного типу, має

Таблиця 1. Оцінка діяльності готелів та інших місць проживання по регіонах за 2010 р.*

Регіони	Кількість готелів та інших місць проживання, одиниць**	Житлова площа номерів, тис. м ²	Доходи від експлуатації готелів, тис. грн.	Кількість штатних працівників готелів, осіб	Індекс ефективності
АРК	104	158,5	406 493,7	4 333	1,7
Вінницька	21	14,1	12 477,9	310	0,4
Волинська	31	21,6	21 574,3	428	0,4
Дніпропетровська	121	119,0	95 426,3	1 959	2,4
Донецька	77	65,4	111 363,1	1 768	1,0
Житомирська	44	37,4	12 230,8	439	1,3
Закарпатська	67	63,6	43 831,9	1 187	1,7
Запорізька	30	31,9	24 334,8	567	0,7
Івано-Франківська	38	39,5	70 232,4	757	0,4
Київська	56	46,4	71 843,7	694	0,4
Кіровоградська	18	11,5	11 553,4	619	0,6
Луганська	101	57,4	27 452,9	799	1,7
Львівська	159	117,5	270 549,9	3 306	1,4
Миколаївська	122	129,9	78 217,8	1 344	2,2
Одеська	81	89,1	179 158,6	1 778	0,9
Полтавська	45	25,4	25 461,2	578	0,6
Рівненська	23	23,7	28 816,4	454	0,4
Сумська	36	25,2	17 468,1	535	0,8
Тернопільська	38	29,5	14 789,2	283	0,6
Харківська	42	38,2	86 158,6	1 099	0,5
Херсонська	135	166,0	131 243,5	1 890	2,4
Хмельницька	31	21,6	19 663,6	568	0,6
Черкаська	65	42,6	23 684,6	508	0,9
Чернівецька	31	28,5	22 693,9	714	0,9
Чернігівська	61	30,0	19 482,4	577	0,9
м. Київ	133	239,7	1 226 118,4	7 725	1,5
м. Севастополь	21	27,4	75 142,0	550	0,2

* - складено за матеріалами Державного комітету статистики України

**З урахуванням інших місць для тимчасового проживання, які працювали сезонно

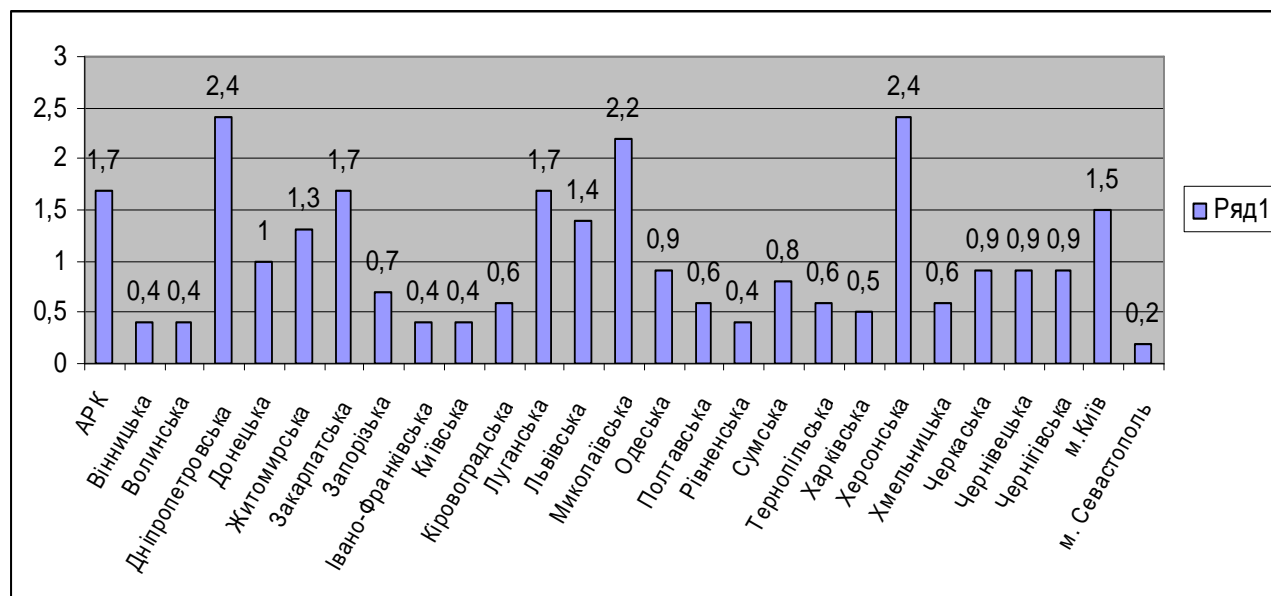


Рис. 1. Динаміка індексу ефективності використання туристичних ресурсів за 2010 р. (на прикладі підприємств готельного типу)

всеохопний характер і показує рівень ефективності діяльності зазначених підприємств. Зважаючи на специфіку туристичних ресурсів, варто звернути увагу та в подальшому досліджувати інші типи таких ресурсів, які існують у вигляді об'єктів розміщення туристів – кемпінгів, турбаз тощо; інфраструктурних галузей – шляхи сполучення, торгівля, громадське харчування, інформаційно-туристичні центри та ін.; контрольно-адміністративних ресурсів – прикордонні, міліцейські, митні служби та багато інших.

Список літератури

1. Бобьлев С. М. *Економика природопользования* / С. М. Бобьлев, А. В. Ходжаев. – М.: Теис, 1997. – 272 с.
2. Боруцук М. *Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія* / М. Боруцук – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
3. Герасимчук З. В. *Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія* / З. В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
4. Галушкіна Т. П. *Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм* / Т. П. Галушкіна, Л. М. Грановська. – Херсон: В-во ХДУ, 2009. – 372 с.
5. Данилишин Б. М. *Екологічна складова політики сталого розвитку: монографія* / Б. М. Данилишин. – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2008. – 256 с.
6. Зіновчук Н. В. *Екологічна політика в АПК: економічний аспект: монографія* / Н. В. Зіновчук. – Львів: АТБ, 2007. – 394 с.
7. Ковальська Л. Л. *Оцінка конкурентоспроможності регіону: монографія* / Л. Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 420 с.
8. *Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях* / [Андреева Н. М., Бараннік В. О., Белашов Є. В. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є. В. /РВПС України, ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь: Фенікс, 2010. – 582 с.
9. Ткаченко Т. І. *Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія* / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
10. Туниця Ю. *Фактори глобалізації і стратегії сталого розвитку* / Ю. Туниця, Ю. Семенов, Т. Туниця // Вісник НАН України. – 2004. - № 7. – С. 3-14.

РЕЗЮМЕ

Матвійчук Людмила

Экономический анализ использования туристических ресурсов Украины

В публикации осуществлен анализ эффективности использования туристских ресурсов на примере предприятий гостиничного типа и других мест временного проживания. Предложена методика, которая позволяет определить индекс эффективности использования туристских ресурсов.

RESUME

Matviychuk Lyudmyla

Economic analysis of tourism resources in Ukraine

The analysis of the effectiveness of the use of tourist resources in the example of hotel-like and other places of temporary residence has been carried out. A technique that allows to determine the index of efficiency of use of tourist resources is offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ УМОВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЯКІСНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті висвітлена ситуація, що склалася на сьогодні у медичній сфері України. Досліджено умови ефективного функціонування системи якісних медичних послуг. Розглянуто показники якості медичних послуг, проаналізовано групи лікарських помилок та їх вплив на кінцевий результат лікування. Доведено необхідність здійснення аналізу якості медичних послуг як основи системи охорони здоров'я, запропоновано введення практики акредитації медичних закладів, що ґрунтується на акредитаційних стандартах.

Ключові слова: якість медичних послуг, медична опіка, сатисфакція пацієнта, лікарські помилки, акредитація лікувального закладу, ознаки якості медичних послуг, стандарти якості.

Функціонування закладів охорони здоров'я у форматі проєкційної моделі неможливе без дотримання медичних стандартів. Специфіка медичних послуг визначається нематеріальністю, відсутністю збереження та наявним ризиком. Усі перелічені характерні риси медичної галузі підтверджують необхідність встановлення умов ефективного функціонування системи якісних медичних послуг. Поняття якості у сфері охорони здоров'я тісно пов'язане з такими питаннями, як стандарти, показник, структура, процес та результат.

Досліджувана нами тематика розглядалася низкою вчених, такими, як В. Войцехівський [5], В. Голодненко [3], Т. Гордон [8], Є. Камінська [11], С. Кисельов [1], А. Ліденбрат [3], А. Літвак [2], З. Надюк [4], Б. Ойжановський [12], В. Погорілий [2], В. Пшибульський [13], М. Робінс [14], А. Роговіна [3], М. Тишук [2], А. Третяков [3] та інші.

Забезпечення якості медичних послуг потребує створення належних умов. Аналіз публікацій, які належать до цього напрямку досліджень, показав розгляд проблеми на рівні констатації більшістю авторів самого факту, однак інструментарій встановлення та забезпечення належного механізму життєдіяльності системи якісних медичних послуг відсутній. Наведені вище міркування підкреслюють актуальність питання, що розглядається.

Метою статті є дослідити умови ефективного функціонування системи якісних медичних послуг в Україні.

Поняття якості у сфері охорони здоров'я тісно пов'язане з такими питаннями як стандарти, показник, структура, процес та результат.

Стандарти можуть стосуватися всіх напрямків діяльності в медичній галузі, в тому числі безпосередньої медичної допомоги пацієнту, організації і управлінню, лікуванню.

Показники якості є кількісною мірою того, в якому ступені рекомендований стандарт реалізується. Опрацювання певних показників вимагає не лише збору даних, але і вміння їх представлення. Як свідчить практика, показники можуть бути як позитивними, так і негативними.

Серед показників якості у сфері охорони здоров'я можна виділити наступні:

- мінімум (повинні бути досягнуті у розмірі 100%);

- максимум (стосуються ідеального стану, можуть бути реалізованими менше, ніж на 100%);
- бажані (мають відношення до бажаних очікувань);
- небажані (стосуються подій та явищ, що не повинні бути, або ж перевищувати їх мінімальний поріг);
- пропорційні (виявляються попри високу якість ще певною частотою);
- охоронні (належать до небезпечних подій та мають становити 0%).

Показники якості, застосовані в певному медичному закладі, можуть бути універсальними та індивідуальними. Перші розробляються через товариства чи інші організації, що займаються якістю. Єдиною умовою вищезгаданого процесу є можливість використання в будь-якому лікувальному закладі.

Індивідуальні показники розроблені окремим медичним закладом для внутрішнього користування.

За допомогою показників можна оцінити якість структури (людську та фінансову), процесів (процедур окремої лікувальної одиниці) і результатів.

Структурна побудова медичного закладу, для якого розробляються стандарти та показники з:

- локальної бази;
- медичного устаткування;
- лікувального продукту та медичних матеріалів;
- персоналу.

Будь-який медичний заклад (незалежно від форми власності) повинен надавати медичні послуги згідно з визначеними правилами щодо приміщення, де здійснюється сам процес.

Лікувальні заклади зобов'язані мати та застосовувати медичне устаткування певних параметрів, що відповідали б встановленим правовим нормам.

Лікувальні продукти та медичні матеріали обов'язково мають бути описані у спеціальних стандартах. Цей пункт стосується здебільшого фармацевтичних підприємств.

Ключовою складовою структурної побудови медичного закладу є персонал, зокрема медичний персонал певної фахової підготовки і практичного досвіду.

Процес у структурній побудові визначається діями відносно пацієнта із моменту, коли той переступає поріг

лікарні і до моменту його виписки. У розрізі процесу розрізняють наступні стандарти і показники, що можуть стосуватися:

- внутрішньолікарняних інфекцій;
- післяопераційних ускладнень;
- повторної госпіталізації;
- навичок реагування на надзвичайні ситуації здоров'я і життя.

Кінцевою метою якості є досягнення результатів під час лікування. Об'єм безпосередньо отриманих результатів лікування вказує на рівень якості наданих медичних послуг. Показники результативності лікування можна розглядати як:

- загальні (час госпіталізації);
- конкретні (відсоток інвалідності).

Варто зазначити, що результати залежні однаково як від структури, так і від процесу. Основою вищезгаданих результатів повинна бути безпека пацієнта. Остання визначена як свобода пацієнта від непотрібної чи потенційної шкоди з боку охорони здоров'я [15]. Дані про захворювання та кількість небажаних явищ з вини як лікувальних закладів, так і системи охорони здоров'я в Україні не піддаються розголошу. Причина, на нашу думку, криється у відсутності зацікавленості стосовно вирішення цієї проблеми з боку Міністерства охорони здоров'я та уряду країни і, як наслідок, відсутність таких даних для аналітичного опрацювання.

Жоден лікувальний заклад не визнає за собою вини в небажаних результатах. Врешті відомі лише кілька судових справ, де їх об'єктом ставали небажані результати медичного лікування. На жаль, на сьогодні в керівництва лікувальних закладів, як, зрештою, і керівництва уряду, немає розуміння стосовно того, що такі випадки необхідно не лише контролювати, а й викорінювати.

Найчастіше основними причинами повторної госпіталізації, операційних ускладнень та інфекційних захворювань, як свідчить практика, стають лікарські помилки.

Лікарські помилки вже давно відомі в медичній практиці. Мова йде про діяльність, несумісну з визнаними принципами медицини. Варто зазначити, що поняття медичної помилки не регулюється кодексом через відсутність його визначення. Законом це явище не встановлюється, тобто не має юридичної сили. Воно застосовується самими медиками, жертвами та адвокатами.

Для більшої об'єктивності варто зазначити, що лікарські помилки мають різне походження і тому їх варто об'єднати в чотири групи.

До першої групи відносять технічні помилки. Це неправильний спосіб реалізації діагностичних і терапевтичних рішень. Лікарська помилка в такому випадку складається із наступних елементів:

- дії, несумісні із загальноновизнаними медичними знаннями;
- ненавмисна вина;
- негативний наслідок скоєної помилки;
- причинно-наслідковий зв'язок між ними, що призвів до каліцтва чи смерті пацієнта.

Друга група містить діагностичні помилки. Вони ґрунтуються на тому, що лікарі не розпізнають хвороби пацієнта чи встановлюють помилковий діагноз. Найчастіше це трапляється через неправильну інтерпретацію діагностичних досліджень, таких, як,

наприклад, читання рентгенівських знімків чи іншої документації. Причиною виникнення таких помилок може бути ігнорування лікарем забору необхідних аналізів або консультацій інших спеціалістів.

У всіх цих випадках лікарська помилка має вагоме значення, оскільки пов'язана із призначенням непотрібних ліків чи здійснення зайвих лабораторних досліджень.

Третю групу становлять помилки лікувального процесу. Мова йде про невластивий спосіб лікування, обраний лікарем, або ж відсутність лікування взагалі.

До четвертої групи належать лікарські помилки як невластива поведінка медиків. Йдеться про ненавмисне вбивство людини, ненавмисне пошкодження тіла та виникнення проблем зі здоров'ям, нараження особи на небезпеку, серйозні тілесні ушкодження чи втрату здоров'я. До цієї ж групи зараховуються також інші види порушень кримінального кодексу. Сюди також варто занести помилки, що стосуються недотримання службової таємниці працівниками як окремо взятого лікувального закладу, так і державної чи громадської організації.

Кількість лікарських помилок залежить значною мірою від системи управління як медичною галуззю загалом, так і лікувального закладу зокрема. Інакше кажучи, чим ефективніше працює система якості медичних послуг, тим кількість небажаних результатів лікування стає меншою.

Про успіх кожного надавача послуг, що функціонує на відповідному ринку, свідчать його стосунки з одержувачами цих послуг. З точки зору пацієнта, головну роль виконує якість послуг. Відсутність належних систем якості медичних послуг гальмує розвиток повноцінної системи охорони здоров'я.

Підвищення конкурентоспроможності лікувальних закладів призведе до боротьби останніх за пацієнта шляхом надання йому медичних послуг високої якості. Зазвичай пацієнти хочуть лікуватися там, де будуть виконуватися їх вимоги. Логічно, що вони обиратимуть медичні заклади із діючою системою якості медичних послуг.

Управління якістю сприятиме підвищенню іміджу і престижу медичного закладу, призведе до збільшення їх продуктивності та ступеня задоволення пацієнта.

М. Берковська визначає сатисфакцію як стан задоволення, пов'язаний із задоволенням вимог [6]. З цього робиться висновок, що сатисфакція є поняттям довготривалим і має вплив на процес дослідження кінцевого результату. Сатисфакція є вартістю, що походить від людських потреб. Відчуття задоволення фокусується не лише на людських емоціях людини. Воно також зачіпає сферу його інтелекту. С. Гарчинський порівнює задоволення (яке розуміється як сатисфакція) з радістю, підкреслює, що саме задоволення "... є досвідом менш емоційним і більш інтелектуальним, набагато спокійніше і не так явно проявляється, це приемний емоційний стан або повторний" [7].

Сатисфакція в практиці країн Європейського Союзу стала істотним чинником, що окреслює моделі діяльності, організації і ефективності надавача послуг між іншими медичними інституціями. Сатисфакція пацієнтів стала своєрідним знаряддям та мірником, що відображає три важливі складові якості медичного обслуговування: результати, процес і структуру опіки, здебільшого медичної. [9]. Тому сміливо можна припускати, що сатисфакція є похідною якості медичних послуг.

Якість медичних послуг становить "продукування покращеного стану здоров'я і сатисфакції одержувачів

відповідно до існуючих технологій, засобів з точки зору консумента" [10]. Інакше кажучи, сатисфакція є ефектом дій, продуктом послуги і реакцією на певну медичну пропозицію (послугу).

Істотним елементом управління якістю медичних послуг повинне стати замірювання сатисфакції пацієнтів. Сатисфакція є відчуттям, що приходить під час отримання медичних послуг. Потреби та очікування пацієнтів дуже різні і можуть змінюватися. На основі думки останніх можна викрити недоліки в організації медичної допомоги чи у стосунках з пацієнтами та запропонувати спосіб усунення недоліків.

Висновки такого роду досліджень містять низку позитивних моментів. У першу чергу йдеться про коректування стратегії маркетингової діяльності під впливом оцінки пацієнтами медичного закладу. Результати дають змогу подивитися на лікувальний заклад очима пацієнтів та визначити власне місце на ринку медичних послуг.

На формування оцінки пацієнтом лікувального закладу впливають багато чинників:

- можливість отримання вичерпної інформації щодо стану здоров'я пацієнта та ймовірної схеми лікування;
- час очікування на надання медичної допомоги;
- швидкість проведення різноманітних лабораторних досліджень.

Попри об'єктивні існують також і суб'єктивні фактори, що чинять вплив на формуванні загальної оцінки лікувального закладу. До них варто зарахувати:

- психологічні чинники;
- емоційний стан хворого під час лікування;
- відсутність "особистої" симпатії до деяких медичних працівників.

Заслужують на увагу особливості другої групи, адже від емоційного стану пацієнта залежить загальний успіх лікування.

Формування, функціонування та вдосконалення якості медичних послуг є само по собі довгим процесом, оскільки втілює не тільки цінність міжлюдських стосунків, але і технічну цінність. До останньої варто зарахувати естетичні моменти, комфорт перебування та інші.

Загалом, дослідження сатисфакції пацієнтів мають для лікувальних закладів вагоме значення, яке дає їм можливість:

- пошуку дієвого маркетингового інструментарію;
- визначення площини для реалізації покращень;
- підвищення рівня безпеки пацієнтів;
- зіставлення чинників, що впливають на якість медичних послуг у різних лікувальних закладах.

В умовах конкуренції на ринку медичних послуг природно виникне потреба йти назустріч очікуванням клієнта, пізнавати їх або ж виконувати. Щоб зрозуміти потреби пацієнта, варто систематично досліджувати не лише його потреби сьогодні, але також і майбутні.

Одним із методів забезпечення високої якості наданих медичних послуг, найбільш вживаних та перевірених світовою практикою, є акредитація. Її роль ґрунтується на пошуках чинників, які мають найбільший вплив на рівень безпеки пацієнтів. З цією метою створено критерії вимірювання оцінки закладів охорони здоров'я, які у світовій практиці називаються стандартами акредитації. Останні, з огляду на специфічний характер, підлягають модифікації, залежно від досягнення необхідного ефекту. Завдяки цьому

акредитація є стимулятором для досягнення оптимального рівня, який зазначений у її стандартах.

При добрій конкуренції добра якість та позитивний імідж медичного закладу будуть відігравати головну роль у його розвитку, що ще раз підкреслює вагомість існування та ефективного функціонування системи якості медичних послуг для всієї галузі охорони здоров'я.

Враховуючи все вищезазначене, приходимо до наступних висновків:

- в умовах чинної системи охорони здоров'я повноцінне функціонування системи якісних медичних послуг забезпечити не є можливо, що підтверджує необхідність фундаментальних змін принципів роботи галузі;
- управління якістю медичних послуг варто здійснювати за допомогою загальноприйнятого на практиці інструментарію (зокрема моніторингу та дослідження сатисфакції пацієнтів);
- держава повинна підтверджувати якість наданої медичної допомоги в лікувальних закладах шляхом проведення акредитації.

Список літератури

1. Киселев С. В. *Економіка здравоохранения: монография* / С. В. Киселев. – Казань: Идель-Пресс, 2001. – 284с.
2. Літвак А. Тіньова економіка та майбутнє медицини в Україні / А. Літвак, В. Погорілий, М. Тишук. – Одеса, 2001. – 96 с.
3. Лиденбратен А. Л. *Вопросы организации материального стимулирования в условиях добровольного выбора врача пациентом* / А. Л. Лиденбратен, А. Е. Третьяков, А. Г. Роговина, В. Н. Голодненко // *Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины*. – 1999. – №1. – С. 30-31.
4. Надюк З. *Управління якістю надання медичної допомоги на сучасному етапі розвитку українського суспільства* / З. Надюк // *Зб. наук. пр. НАДУ*. – 2005. – Вип. 1. – С. 176-183.
5. *Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні* / [В. М. Лехан, Н. М. Лакіза-Сачук, В. М. Войцехівський та ін.]; під заг. ред. В. М. Лехан. – К.: Сфера, 2001. – 176 с.
6. Berkowska M. : *Satysfakcja pacjenta jako element jakości usług*. W: *Materiały z VIII Krajowego Zjazdu Polskiego Towarzystwa Medycyny Społecznej i Zdrowia Publicznego "Rola i zadania medycyny społecznej u progu XXI wieku"*. Akademia Medyczna, Wrocław 2002.
7. Garczyński S. : *O radości*. NK, Warszawa 1983.
8. Gordon T. (1999). *Pacjent jako partner*. Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa.
9. Higginson I. (1993). *Audit Methods: Validation and In-patient Use*, [w:] I. Higginson (red.). *Clinical Audit in Palliative Care*. Radcliffe Medical Press, Oxford and New York.
10. Jones C. : *"Why have Health Expenditures as a Share of GDP Risen So Much?"*, Stanford University, Stanford 2001.
11. Kamińska E. (2000). *Badania satysfakcji pacjentów w Samodzielnym Publicznym Dziecięcym Szpitalu Klinicznym CM UJ w Krakowie*. V *Ogólnopolska Konferencja „Jakość w opiece zdrowotnej”*. Kraków, 12-4. 04. 2000.
12. Oyrzanowski B. *Jakość dla konsumenta producenta i gospodarki narodowej*. PWE, Warszawa, 1989.
13. Przybylski W., Polakowska M. (2000). *Satysfakcja pacjenta w rok po wprowadzeniu reformy*. V *Ogólnopolska Konferencja „Jakość w opiece zdrowotnej”*. Kraków, 12-4. 04. 2000.
14. Robbins M. (1998). *Evaluating Palliative Care*. Oxford University Press, Great Britain.
15. Suhrcke M. i inni 2005, *The contribution of health to the economy in the European Union*, European Commission.

РЕЗЮМЕ

Мачуга Надежда

Анализ условий эффективного функционирования системы качественных медицинских услуг

В статье описана ситуация, которая сложилась на сегодняшний день в медицинской сфере Украины. Исследованы условия эффективного функционирования системы качественных медицинских услуг. Рассмотрены показатели качества медицинских услуг, проанализированы группы врачебных ошибок и их влияние на конечный результат лечения. Доказано необходимость проведения анализа качества медицинских услуг как основы системы здравоохранения, предложено введение практики аккредитации медицинских учреждений, которая основывается на стандартах аккредитации.

RESUME

Machuga Nadia

Analysis of the conditions of effective functioning of quality health services

The article highlights the today's situation in the medical sector of Ukraine. The conditions of effective functioning of the quality of medical services are considered. The indicators of quality of medical services are defined. The list of medical errors and their impact on the outcome of treatment has been analysed. The necessity of analyzing of the quality of care as the basis of health is proved. There has been proposed the introduction of the practice of accreditation of medical schools, based on accreditation standards.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Досліджено теоретичні аспекти інноваційної діяльності, а також значення аналізу інноваційної діяльності підприємств на всіх етапах будівельного виробництва. Визначено особливості інноваційних процесів у будівництві, які необхідно брати до уваги при проведенні інноваційного аналізу.

Ключові слова: інновації, аналіз інноваційної діяльності, будівельне виробництво, науково-технічна та інноваційна політика.

Розвиток ринкових відносин, приватизація державної власності, скорочення об'ємів виробництва і конверсія істотно змінили механізм управління науково-технічним прогресом, вплинули на темпи і характер інноваційної діяльності як основи економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств та організацій.

Інноваційна діяльність у будівництві є найважливішим елементом підвищення ефективності виробництва в умовах ринку. Вона забезпечує постійне оновлення і поліпшення вживаних технологій і випуск будівельної продукції та виконання будівельно-монтажних робіт, реалізацію наукових досягнень та винаходів, є основною умовою подолання галузевої кризи і забезпечення економічного зростання.

У наш час в економічній літературі не існує єдиного поняття інноваційної діяльності. Так інноваційною вважається діяльність зі створення і використання інтелектуального продукту, доведення нових оригінальних ідей до реалізації їх у вигляді готового товару на ринку. У. Р. Мединській і Л. Р. Шаршукова [3, с. 24] розуміють інноваційну діяльність як складну динамічну систему дії і взаємодії різних методів, чинників і органів управління, що займаються науковими дослідженнями, створенням нових видів продукції, вдосконаленням устаткування і предметів праці, технологічних процесів і форм організації виробництва. З. У. Валдайцев [1, с. 166] розглядає інноваційну діяльність як освоєння нових продуктивних ліній. П. Н. Завлін [2, с. 13] визначає інноваційну діяльність як вид діяльності, пов'язаної з трансформацією ідей у новий або вдосконалений продукт, упроваджений на ринку. На жаль, усі з перерахованих основних визначень інноваційної діяльності не ґрунтуються на принципах системності і не зважають на специфіку створення виробничих інновацій.

У нашій статті під інноваційною діяльністю розуміється сукупність взаємозв'язаних робіт (етапів) наукового, виробничого, експлуатаційного характеру, а також їх економічного, інформаційного, соціально-політичного і т. д. забезпечення, спрямованих на створення виробничих інновацій і їх практичну реалізацію в умовах ринкових відносин. Безпосередньо у будівництві інноваційна діяльність здійснюється з метою генерування і безперервної реалізації виробничих інновацій, що задовольняють потреби зовнішнього і внутрішнього ринків.

Слід зазначити, що інноваційна діяльність у будівництві позначена низкою специфічних особливостей:

- інновації посідають особливе місце в будівельному виробництві, будучи базовим чинником економічної динаміки, сполучною ланкою між результатами наукових досліджень будівництва, що постійно оновлюється;
- інноваційний цикл (період від завершення дослідницького процесу до реалізації у будівництві) відрізняється тривалістю (1-5 років) і високим ступенем ризику.

Індивідуальний характер випуску будівельної продукції ускладнюють прогнозування виробничих витрат. Відсутність повної інформації виключає можливість використання при проведенні інноваційного аналізу точних калькуляційних методів розрахунку. Як правило, при прогнозуванні витрат інноваційного проекту використовуються ретроспективні дані за попередньо зданими в експлуатацію будівлями та спорудами аналогічного типу і призначення. У цих умовах стає значним вплив випадкових чинників на собівартість продукції. Вказані особливості виявляються різним чином в умовах інфляції та нестабільності та істотно впливають на процедури інноваційного аналізу. Наприклад, за час будівництва житла можливі порушення регулярності, тимчасове або навіть повне припинення фінансування об'єкта.

Інноваційна здатність будівельної галузі визначається можливістю поширювати у всіх сферах нову продукцію і технології, завойовувати відповідні сектори зовнішнього і внутрішнього ринків. Вона залежить від наявного економічного середовища, науково-технічного потенціалу і відповідної організаційної структури науково-технічної сфери.

Рівень активності інноваційної діяльності тісно пов'язаний з темпами прискорення науково-технічного прогресу. В умовах обмеженості і подорожчання всіх видів ресурсів можливості економічного виживання і поступового нарощування будівництва пов'язані із ступенем відкриттів і винаходів у нових технічних і технологічних рішеннях. У цих умовах особливого значення набувають питання вдосконалення систем управління інноваційною діяльністю і, як одного з найважливіших складових її елементів - інноваційного аналізу. Під останнім розуміється сукупність методів (моделей), що забезпечують виявлення

закономірностей і чинників розвитку інноваційних процесів на всіх стадіях життєвого циклу нових продуктів (технології), а також розробка відповідних дій, що управляють на основі використання науково-технічної і техніко-економічної інформації і імовірних прогностичних оцінок майбутніх станів інноваційної діяльності на підприємствах (організаціях) галузі.

Сучасна концепція інноваційного аналізу пов'язана з іншими дисциплінами, такими як: менеджмент, маркетинг, економіка і т. д. Як методологічна основа інноваційного аналізу виступає теорія пізнання і матеріалістична діалектика, які є фундаментальними розділами філософії. Теорія пізнання, перш за все, визначає поняття об'єкта і суб'єкта пізнання. Під першим розуміється об'єктивна дійсність (інноваційна діяльність), що персоніфікує силу пізнання, складова основи розвитку людського суспільства. Другою є сама людина або співтовариство людей (колективи учених, конструкторів, проєктантів), тобто живі особи, що творчо ставляться до об'єкта пізнання. Тільки необхідна співвідносна діалектична єдність суб'єкта і об'єкта пізнання забезпечує його достовірність. Узагальнюючи методи і прийоми сучасної науки, процес пізнання широко використовує такі найважливіші інструменти, як аналіз і синтез, експеримент і моделювання та інші.

Аналіз інноваційної діяльності є прикладною науковою дисципліною. Спираючись на теорію пізнання, він забезпечує практичну користь, підвищує економічну ефективність інноваційної діяльності. Емпіричний і теоретичний аналіз інноваційної діяльності дозволяє не тільки раціонально обґрунтувати найближчу перспективу, але і здійснювати прогнозування розвитку інноваційних процесів на далеку перспективу.

Аналіз як суть, як зміст і форма людської думки комплексно вивчається в множинному вимірюванні та багатьма науками. Але аналіз інноваційної діяльності і її кінцевих результатів – область винятково інноваційного аналізу. Значний внесок до теорії і практики останнього зробили зарубіжні вчені: Р. Акофф, І. Ансофф, Е. Квейд, А. Кофман, Р. Менш, Дж. Мартіно, Е. Менсфілд, М. Портер, Е. Роджерс, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фостер, В. Хартман, Р. Холт, Ч. Хітч, Й. Шумпетер Р. Енрс і ін., а також вітчизняні: В. Ковальов, А. Гойко, А. Савчук, А. Пересада та інші.

У будівництві аналізу інноваційної діяльності існує недавно, попри важливість його як чинника підвищення ефективності науково-технічної діяльності. Термін "аналіз" використовується для характеристики самої процедури проведення дослідження, яка полягає в тому, щоб розбити проблему в цілому на її складники, доступніші для вирішення (наприклад, оцінка науково-технічного рівня інновації-продукту), використовувати найбільш відповідні спеціальні методи для вирішення окремих підпроблем і, нарешті, об'єднати окремі рішення так, щоб було отримано загальне рішення організаційно-економічної проблеми (підвищення ефективності інноваційної діяльності).

Процедурою, протилежною до аналізу, є синтез, з яким останній часто поєднується в інноваційній діяльності. Залежно від характеру досліджуваного об'єкта (наприклад, інноваційного проєкту), складності його організаційно-економічної структури, аналіз виступає в різних формах, є часто синонімом досліджень, що проводяться (економічний аналіз, фінансовий аналіз, аналіз інноваційної діяльності і т. п.). У цьому випадку аналіз інноваційної діяльності є системою спеціальних економічних знань, пов'язаних із дослідженням інноваційних процесів, що складаються

під впливом об'єктивних економічних ринкових законів.

У професійному сенсі аналіз інноваційної діяльності використовується для оцінки ефективності інноваційних рішень у процесі інноваційної діяльності, тобто є програмно-орієнтованим. Діалектична система «аналіз-синтез» розуміється як синонімом всякого наукового дослідження. У будь-якій галузі наукових знань (зокрема інноваційного) не можна обійтися без використання процедур системи «аналіз - синтез». Необхідність інноваційного аналізу в процесі ухвалення інноваційних рішень ніколи не викликала ніяких сумнівів. Практичне ж його використання на підприємствах і організаціях в умовах функціонування командно-адміністративної системи управління інноваціями обмежувалося лише тими сферами, де він практично мало впливав на кінцеві результати. Повна і безумовна відповідальність за результати інноваційної діяльності підприємств і організацій з вступом України до СОТ обумовлює необхідність аналізу всіх інноваційних процесів, явищ, ситуацій, показників з погляду порівняння витрат і результатів (input - output).

Аналіз інноваційної діяльності в статті розглядається з системних позицій. Системність як кібернетичне поняття вимагає дослідження, аналізу об'єкта як єдиного цілого (єдиної системи), що включає інші складові елементи об'єкту, вищого рівня системи, в якій він взаємодіє з рештою підсистем, що знаходяться в певній взаємодії. Цілісність системи, відрізняючись певною завершеністю, припускає відособлений аналіз елементів її складових. У цьому випадку об'єкт інноваційного аналізу (підприємство, акціонерне суспільство, концерн, венчурна фірма і ін.), розглядається як ціле, відособлене, обмежене рамками комерційної самостійності, і одночасно як частина входження до єдиного національного економічного (галузевого) організму. Попри розуміння інноваційної діяльності підприємства як результату впливу внутрішніх чинників, одночасно не виключається аналізований об'єкт і зі сфери дії чинників зовнішніх, які представляють разом сукупність сил і визначають економічну ефективність. У ході аналізу інноваційні процеси вивчаються в їх взаємозв'язку, взаємозалежності. Встановлення взаємозв'язку – найбільш важливий момент аналізу. Причинний зв'язок опосередковує всі інноваційні факти, явища, ситуації і процеси.

Аналіз інноваційної діяльності формується в результаті диференціації переліку наукових дисциплін, таких як: теорія інновацій, теорія управління, економічний аналіз, економіка наукових досліджень і розробок, інвестиційне проєктування, статистика і ряду інших. Із поглибленням економічної реформи на підприємствах і організаціях виникла необхідність у виділенні інноваційного аналізу як відокремленої системи знань, оскільки вказані дисципліни вже не здатні були відповісти на всі вимоги економічної практики. Диференціація вказаних наук супроводжувалася певними недоліками. Їх суть зводилася до надмірної спеціалізації наук (наприклад, техніко-економічний аналіз нової продукції), до зайвого дроблення, до втрати взаємозв'язків. Позитивним на цьому фоні слід вважати процес інтеграції наук, діалектично пов'язаний з їх диференціацією. Після формування у самостійну дисципліну аналіз інноваційної діяльності комплексно, системно використовує дані, а у низці випадків - способи і прийоми дослідження, властиві прогнозуванню, бізнес-плануванню, маркетингу, економічному аналізу,

управлінському обліку, управлінню проектами, управлінню науково-технічним прогресом і іншим безпосередньо пов'язаними з ними науковими дисциплінами стосовно інноваційної діяльності.

Слід підкреслити особливий взаємозв'язок інноваційного аналізу і сучасної теорії управлінських рішень. Важливе значення в умовах ринкової економіки має оптимальність вибору і оцінки інноваційних проектів. У цьому випадку початковою базою для обґрунтованого ухвалення рішення служать дані інноваційного аналізу. Розвиток теорії інноваційного аналізу, зокрема його теоретичного фундаменту, є безперервний процес як у просторі, так і в часі. Тут постійно відбувається накопичення емпіричного матеріалу, його критичне осмислення, висунення гіпотез і їх подальша перевірка, боротьба між концепціями різних шкіл і напрямів. В умовах радикальної економічної реформи, яка здійснюється в нашій країні, інтерес до теорії різко підвищився. При цьому, як показує досвід, успіх змін вирішальним чином залежить від наявності теоретичного заділу, від того, якою мірою на попередніх етапах склалася адекватна назрілим змінам концепція підвищення ефективності інноваційних рішень.

Слід зазначити, що теоретичні витоки в області реформування управління інноваційною діяльністю припадають на першу половину 60-х років, коли в працях кращих представників вітчизняної науки були окреслені недоліки існуючої моделі науково-технічного розвитку, необхідність її корінного оновлення, шляхи формування сучасної, ефективно регульованої і соціально-орієнтованої ринкової економіки. Зрозуміло, в той період не були достатньо розроблені проблеми взаємодії господарських процесів з інноваційною діяльністю.

Відмінною особливістю теоретичного дослідження процесів інноваційної діяльності є перш за все вимога цілісного, системного бачення об'єкту, що вивчається. Такий підхід попереджає від абсолютизації окремих, хай і дуже важливих, чинників його розвитку, таких, як системи бізнес-планування, інвестиції, ціни, фінансово-кредитні важелі та інші. Спроби їх ізольованого вивчення і розробки на цій основі рекомендацій із загальних питань економічної теорії інноваційного аналізу малопродуктивні.

Аналіз економічної ситуації з позиції монетаризму, при якому абсолютизується лише одна, а саме - грошово-фінансова сторона відтворення, не в змозі вказати надійних шляхів виходу з кризи. Так само, як і не здатний допомогти підхід, що спирається на аналіз лише матеріально-речовинних аспектів відтворення. Ефективні пропозиції економічної стабілізації (у тому числі - і в області інноваційної діяльності) можуть бути розроблені лише на основі комплексного, цілісного бачення інноваційно-виробничих процесів.

Складніші і менш розроблені проблеми виникають при дослідженні трансформаційних інноваційних процесів. Це найменше вивчена область інноваційної теорії. Вона в змозі достатнього повно і докладно описати як чинну модель управління інноваціями, так і її майбутній образ, що складається теоретично. У зв'язку з цим, у наш час особливо актуальними є наукові дослідження, спрямовані на пошук шляхів переходу від однієї моделі до іншої. Яка логіка і закономірності переходу, такі етапи перехідного періоду і послідовність вирішення задач. Відповіді на ці питання повинні дати чітко уявлення про інноваційну діяльність протягом достатньо тривалого періоду перехідних форм і

відносин. Позбавлений наукового обґрунтування пошук, дія методом «проб і помилок» розраховується, як показує досвід, дуже дорогою ціною.

Основні закономірності розвитку економіки під впливом коливань сукупного попиту і пропозиції, а також способу їх регулювання, достатньо глибоко вивчені в широкій економічній практиці. Теоретичне обґрунтування цих процесів викладене в роботах А. Сміта і Д. Рікардо.

До недавнього часу науково-технічна і інноваційна політика в будівництві зводилася, як правило, до наукової політики, при якій використовувалася "лінійна" модель інноваційного процесу. При такому підході вважалось, що інноваційний процес протікає лінійно і складається з наступних стадій: науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, винаходи, нововведення і, нарешті, дифузія виробничих інновацій, а інноваційна політика обмежувалася прискоренням просування інновацій по всіх стадіях життєвого циклу продукту. При лінійному підході решта всіх елементів і чинників інноваційної діяльності, а саме: вплив ринку і економічної кон'юнктури; мотивації і можливості підприємців; стадії (етапи) життєвого циклу будівельної продукції і т.д. фактично залишилися поза увагою дослідників. Еволюційні ж моделі виробничих інновацій підкреслюють нелінійний характер інноваційного процесу (зміна напрямку і темпів науково-технічного прогресу в процесі створення, розвитку і розповсюдження інновацій).

З погляду еволюційного підходу державне регулювання є один з найважливіших чинників, який може надавати позитивне, негативне або не робити ніякого впливу на інноваційний процес. Формою регулювання інноваційної діяльності стає державна інноваційна політика. Запропонована З.Клайном і Н.Розенбергом [4] ланцюгова модель інноваційної діяльності (the chain-link model of innovation) аналізує інновації в термінах взаємодії ринку, можливостей підприємств, НДІ і КБ. Відповідно, інноваційну діяльність у будівництві можна зобразити у вигляді нелінійного ланцюжка передачі науково-технічної інформації по стадіях інноваційного циклу і просування нової будівельної продукції на ринок, а ланцюжки із зворотними зв'язками між всіма складовими її ланками. Ключовим чинником, що детермінує успіх або провал інновації при такому підході, є ефективність існуючих зв'язків між різними фазами інноваційного циклу продукту.

Список літератури

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инноваций / С. В. Валдайцев. - М.: Филин, 1997. - 336с.
2. Инновационный менеджмент. Справочное пособие / Под ред. Завлина П. Н., Казанцева А. К., Миндели Л. Э. - СПб.: Наука, 1997. - 560 с.
3. Медынский В. Г. Инновационное предпринимательство : учебное пособие / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршуква. - М.: ИНФРА-М, 1997. - 238с.
4. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan / C. Freeman. - N-W., 1987.

РЕЗЮМЕ

Микитюк Петр

Анализ инновационной деятельности на предприятиях строительной отрасли

Исследованы теоретические аспекты инновационной деятельности, а также значение инновационного анализа на всех этапах строительного производства.

Определены особенности инновационных процессов в строительстве, которые необходимо учитывать при проведении инновационного анализа.

RESUME

Mykytyuk Petro

The analysis of innovative activity on the enterprises of building industry

The theoretical aspects of innovative activity, importance of analysis of innovative activity of enterprises on all the stages of a construction production. The features of innovative processes in building infrastructure, which must be taken into account during the leadthrough of innovative analysis, are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ДІАГНОСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Розглянуто особливості економіко-математичного моделювання економічних показників фінансової звітності підприємств залізничного транспорту. Обґрунтовано необхідність використання та рекомендовано до впровадження модель діагностики економічних показників фінансової звітності у практичну діяльність залізничних підприємств України.

Ключові слова: фінансова звітність, діагностика економічних показників, показники-індикатори, економіко-математична модель.

Сьогодні розвиток та функціонування українських залізничних підприємств відбувається за постійно змінюваних загальноекономічних ситуацій та залежить від соціально-політичного стану країни [1, с. 114]. Негативні наслідки світової фінансової кризи для залізничних підприємств характеризуються спадом обсягу перевезень, як пасажирських, так і вантажних, виникненням ознак нестабільності економічного розвитку [2, с. 45]. У цьому сенсі важко переоцінити роль інформативності та достовірності економічних показників фінансової звітності залізничних підприємств. Оцінити якість та прозорість фінансової звітності можна за допомогою системи діагностичних показників-індикаторів, таких, як показники ліквідності та ділової активності, фінансової стійкості та рентабельності тощо.

Створення системи оціночних показників-індикаторів у вигляді моделі, як інструмента, що реагує на відхилення або появу причин викривлення інформації у відношенні зміни якісних або кількісних характеристик об'єктів, які підлягають дослідженню – це й є основною метою діагностичного моделювання. Фінансовий стан підприємства є вельми важливим показником, який дає змогу оцінити, наскільки вигідною і потрібною є певна діяльність підприємства, якою воно займається, а результати фінансово-господарської діяльності завжди знаходять своє відображення у фінансовій звітності [3].

Проблеми формування економічних показників фінансової звітності та їх аналізу уже розглядали вітчизняні вчені, зокрема: Ф. Бутинець, С. Голов, В. Костюченко, А. Кузьмінський, Т. Кучеренко, М. Пушкар, Н. Ткаченко, М. Чумаченко та зарубіжні: Х. Андерсен, Л. Лахтіонова, Б. Нідлз, Д. Панкова, Я. Соколова.

Здійснений аналіз спеціальної економічної літератури підтверджує відсутність адаптованої та придатної для практичного використання у щоденній господарській діяльності залізничних підприємств економіко-математичної моделі для оцінки залежності показників зведеної фінансової звітності залізниці від економічних показників її структурних підрозділів.

Мета дослідження – побудувати на базі економічних показників фінансової звітності Одеської залізниці за період 2006-2010 рр. економіко-математичну модель, за допомогою якої можна оцінити залежність показників зведеної фінансової звітності залізниці від економічних

показників структурних підрозділів. Визначити адекватність та придатність побудованої моделі для практичного використання у процесі діагностики економічних показників фінансової звітності залізничних підприємств.

Використовуючи систему оціночних показників-індикаторів при діагностуванні зародження умов для відхилень та викривлення фінансової інформації стосовно різних напрямків діяльності підприємств можливо визначити профілактичні заходи щодо зниження падіння ефективності виробництва, негативної динаміки результативних показників по обороту капіталу, тривалості операційного циклу, появи дефіциту грошових коштів і так далі. Використання діагностичних показників-індикаторів дозволить управлінському персоналу залізничних підприємств продіагностувати загрозу банкрутства та запропонувати заходи щодо уникнення помилок, відхилень та викривлень інформації, прийняття стратегічних рішень у відношенні попередження та захисту підприємств від внутрішніх та зовнішніх факторів кризових явищ [4, с. 75].

Результативність діагностики, як відомо, залежить від наукової обґрунтованості та методик, які застосовуються. Так для діагностики стратегічних аспектів діяльності використовують SWOT-аналіз, PEST-аналіз, модель «П'яти сил конкуренції» М. Портера, методи експертних оцінок тощо [5, с. 25]. Діагностика майна та ринкової ціни підприємства передбачає використання доходного, витратного та порівняльного підходів, фінансова діагностика виходить з теорії та практики вимірювання та оцінки кругообігу капіталу підприємства. При цьому використовуються як якісні, так і кількісні характеристики, такі, як показники, норми та нормативи, коефіцієнти, індекси.

З точки зору джерел інформації, використовують такі методи, як вивчення документів, фотографії робочих місць, хронометражі тощо. Окрім специфічних, існують методи, які мають універсальний характер: ті, які можуть використовуватись у процесі діагностики будь-якого аспекта діяльності підприємства. Використання таких «наскрізних» методів дозволяє забезпечити певну єдність та цілісність усього процесу діагностики. До них, насамперед, можна зарахувати економіко-математичні методи. Це – задачі оптимізації, тому що діагностика завжди означає порівняння з деяким оптимумом. Зокрема це стосується задач

порівняльної оцінки різних видів діяльності, дослідження «вузьких» місць тощо. Також використовуються методи та моделі лінійного та нелінійного програмування, динамічного програмування, теорії ігор, мережеве планування та управління, використовуються теорії графів [5, с. 25], метод експертних оцінок, іншими словами – бальний метод. Так у діагностиці конкурентного середовища за допомогою цього методу оцінюється привабливість галузі, комбінації можливостей та загроз, а також сильних та слабких сторін стратегічного аналізу (SWOT-аналіз), будується профіль конкурентного середовища підприємства, оцінюється конкурентоздатність підприємства. Широке застосування методу експертних оцінок обумовлене тим, що зовнішнє середовище, з яким пов'язані ці аспекти економічної діагностики, розглядається по суті як нескінченне число факторів, суб'єктів тощо, закономірності руху яких та взаємозв'язок часто не вивчені. Метод експертних оцінок використовується також в управлінській діагностиці, експрес-методі діагностики виробничого потенціалу, діагностики майна підприємства. Строго кажучи, в дослідженні економічних процесів цей метод не можна називати науковим, тому що його результати виходять не з фактів, а із відношення до оцінюваних процесів експертів. По суті, вони є суб'єктивними, так як становлять собою думки людей, які можуть залежати не тільки від досвіду та професійності, а й від їх економічного інтересу. Ця залежність результатів діагностики вочевидь виявляється сьогодні, наприклад, при визначенні ринкової ціни підприємств у сучасних вітчизняних умовах.

Як відомо, всі процеси та явища можна представити формалізовано, тобто побудувати модель. Дуже важливим є моделювання економічних процесів на різних їх етапах. Високопрофесійна побудова економіко-математичних моделей фінансового стану підприємства та його достовірного відображення у фінансовій звітності є передумовою прийняття ефективних управлінських рішень і нормального функціонування підприємств.

Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства та його достовірного відображення у фінансовій звітності – один з напрямків економіко-математичного аналізу [6, с. 12], що полягає в отриманні технології прагматичної побудови економіко-математичних моделей, які комплексно описують концепцію розвитку та функціонування фінансової підсистеми підприємства й дозволяють дослідникам вибудувати найадекватнішу інтерпретацію результатів моделювання фінансового стану, фінансових результатів та їх відображення у фінансовій звітності підприємства [7, с. 8].

Можливості економіко-математичного моделювання залежать від того, у якому ступені побудована модель відображає об'єктивні концептуальні закономірності діяльності підприємства, а також від наявності, повноти, якості та достовірності даних при формуванні системи показників, методів їх обробки та якості проведеного аналізу при інтерпретації результатів моделювання [8, с. 32]. Економіко-математична модель повинна формалізовано описувати фінансово-економічні явища й процеси підприємства. В основі пізнання багатьох фінансово-економічних процесів і явищ лежить принцип системного підходу, ключовим поняттям якого є фінансово-економічна система та її властивості.

Під моделлю взагалі розуміється реальна або уявна конструкція досліджуваного процесу або явища, що

відображає його найбільш істотні або характерні риси [7, с. 9]. Саме слово «модель» походить від французького «modele», що означає міру, мірило, зразок, норму.

Математична модель – це вираження формальної залежності у вигляді деяких математичних співвідношень, які відображають зв'язок між певними явищами. У практичному плані економіко-математичні моделі застосовуються як інструмент прогнозування, планування, керування у фінансово-економічній підсистемі підприємства, яка суттєво впливає на діяльність усіх його підсистем.

У нашому дослідженні в основі економіко-математичної моделі лежить діагностика якості та достовірності оперативних, кварталних і річних показників фінансової звітності залізничних підприємств. Апробація економіко-математичної моделі здійснюється на базі даних як структурних підрозділів, так і самої Одеської залізниці, тобто зведених економічних показників фінансової звітності [9, с. 77]. Економічна інтерпретація моделі діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності передбачає надання наочних результатів побудови моделі, які включають до свого складу спочатку математичну, а потім й економічну перевірку та аналіз отриманих результатів, оцінку ступеня реальності отриманої підсумкової інформації, її відповідність установленим критеріям і нормативам. Якість економічної інтерпретації значною мірою визначається правильністю математичного вираження вихідних передумов при побудові моделі. Якщо були допущені помилки при формалізації економічних понять і умов, то навіть при правильному використанні математичного апарату можуть вийти сумнівні фінансово-економічні результати.

Для зручності розуміння та доречності використання складемо блок-схему застосування економіко-математичної моделі діагностики якості та достовірності показників фінансової звітності Одеської залізниці (рис. 1.).

У зображеній блок-схемі запропоноване покрокове здійснення діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності на різних рівнях її складання, а саме: в структурних підрозділах залізниці, у відповідних галузевих службах та в фінансовій службі залізниці, яка здійснює зведення економічних показників для складання форм фінансової звітності. Узагальнені результати діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності тестуються на наявність «вузьких» місць, а також на суттєвість отриманої інформації, згідно з вимогами міжнародного стандарту аудиту 320 «Суттєвість в аудиті» [100]. Тільки після ретельної перевірки апробаційних процесів та професійної економічної інтерпретації можна пропонувати економіко-математичну модель для впровадження у практичну діяльність підприємства. В графічному вигляді побудована модель діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності зображена на рис. 2.

Розв'язання поставленої нами задачі та безпосередня розробка лінійної моделі в першу чергу пов'язані з операціями оцінки параметрів рівняння, яке відображає модель діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності. Завдання полягає в тому, щоб, обравши лінійну форму залежності, визначити параметри рівняння так, щоб відхилення фактичних значень залежної змінної від її нормативних значень були мінімальними (метод квадратів):

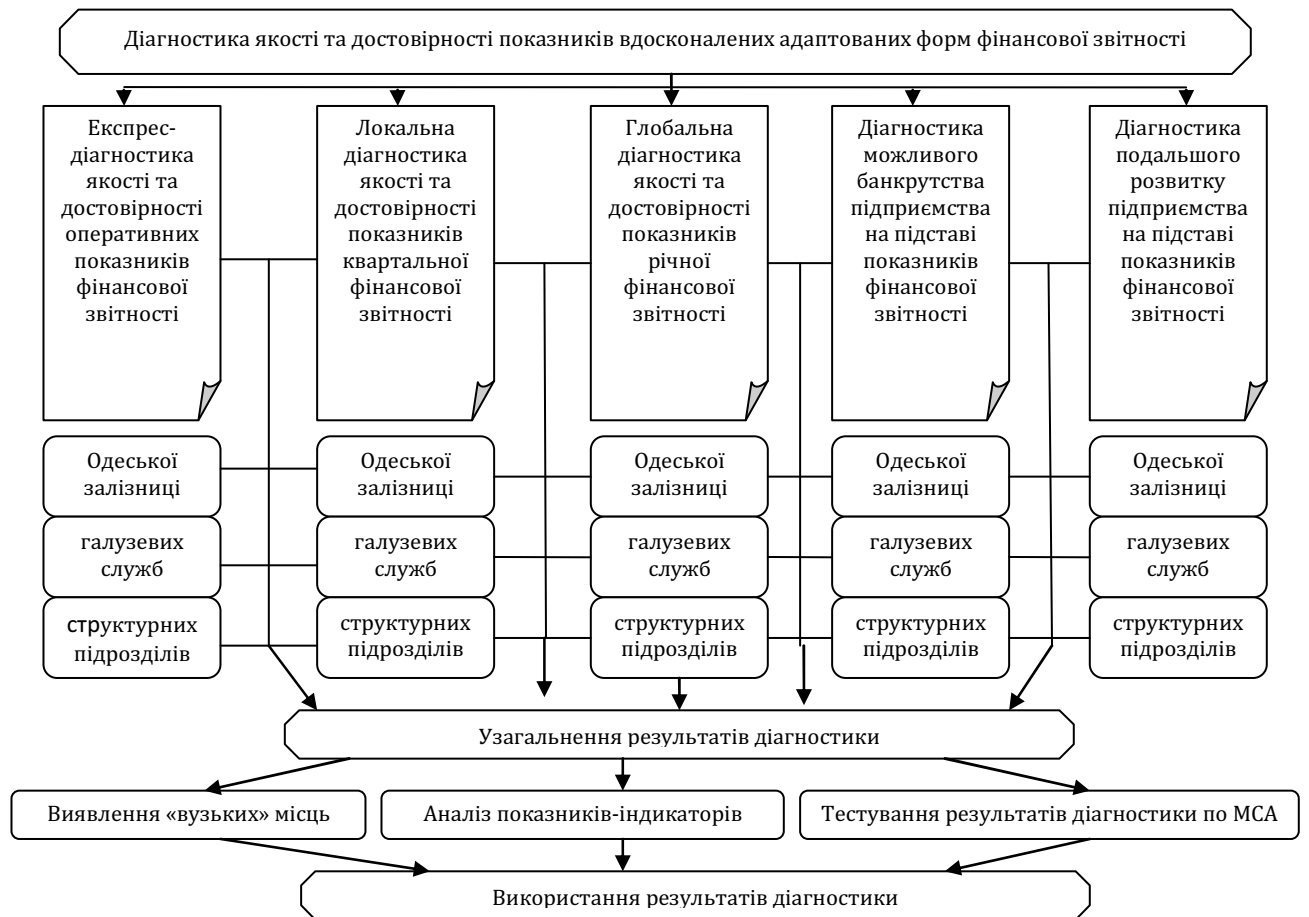


Рис. 1. Блок-схема застосування економіко-математичної моделі діагностики якості та достовірності показників фінансової звітності Одеської залізниці

$$\sum_{i=1}^n e = \sum (y_i - y_p)^2 \rightarrow \min \quad (1)$$

де:

y_i - нормативні значення змінної

y_p - розрахункові значення залежної змінної

У цьому випадку реалізовано методику визначення параметрів однофакторної лінійної моделі, яка відображає залежність достовірності чистого прибутку Одеської залізниці (X) від якості економічних показників фінансового результату операційної діяльності (Y) її структурних підрозділів, N - період дослідження.

Параметри парної лінійної моделі визначаються на підставі вирішення системи нормальних рівнянь:

$$\begin{aligned} \sum Y &= aN + b\sum X \\ \sum XY &= a\sum X + b\sum X^2 \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} 455 &= 5a + 2061b \\ 169\,286 &= 2061a + 1\,046\,328b \end{aligned} \quad (3)$$

На підставі системи нормальних рівнянь одержано параметри моделі «а» і «b». Значення параметрів моделі: $a = 129\,252,2$; $b = -92,8$.

Парну модель можна подати таким чином:

$$Y = 129,2522 - 0,0928 X \quad (4)$$

Для оцінки самої формули загалом найбільше

розповсюдження одержали кореляційне відношення і коефіцієнт кореляції, а також аналіз коливання фактичних значень залежної змінної навколо її розрахункових значень. Кореляційне поле залежності показників, які досліджуються, наведено на рис. 3.

Набуто значення кореляційного відношення 0,8517. З розрахунку кореляційного відношення виходить, що щільність зв'язку досить значна. У побудованій нами моделі значення коефіцієнта кореляції набуло на рівні 0,7681. Отже, можна приймати гіпотезу про лінійну форму зв'язку між аналізованими змінними. Парна регресійна модель показує, що зростання фінансового результату від операційної діяльності приводить до зростання чистого прибутку.

Для відповіді на запитання, чи можна розроблену лінійну економіко-математичну модель використовувати в практичній діяльності при прийнятті управлінських рішень, необхідно оцінити, наскільки точно ця модель описує вихідні дані. У нашому випадку значення варіації на рівні 7,0235 вказує на доцільність застосування побудованої моделі в процесі діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності Одеської залізниці. Значення коефіцієнта детермінації в нашому випадку складає: 0,7255.

На підставі здійснених розрахунків можна зробити висновок, що побудована модель діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності є адекватною та придатною для практичного використання. Після апробації побудованої моделі можна зробити висновок про доцільність та логічність

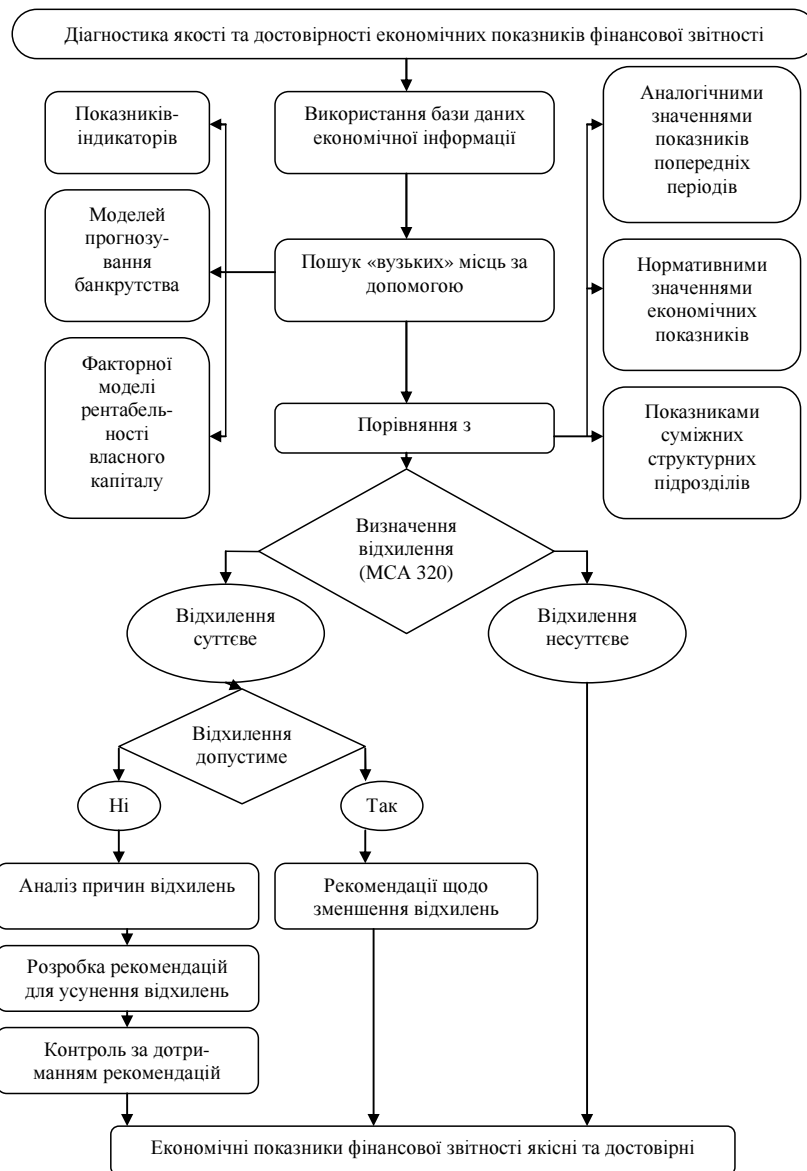


Рис. 2. Алгоритм впровадження моделі діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності

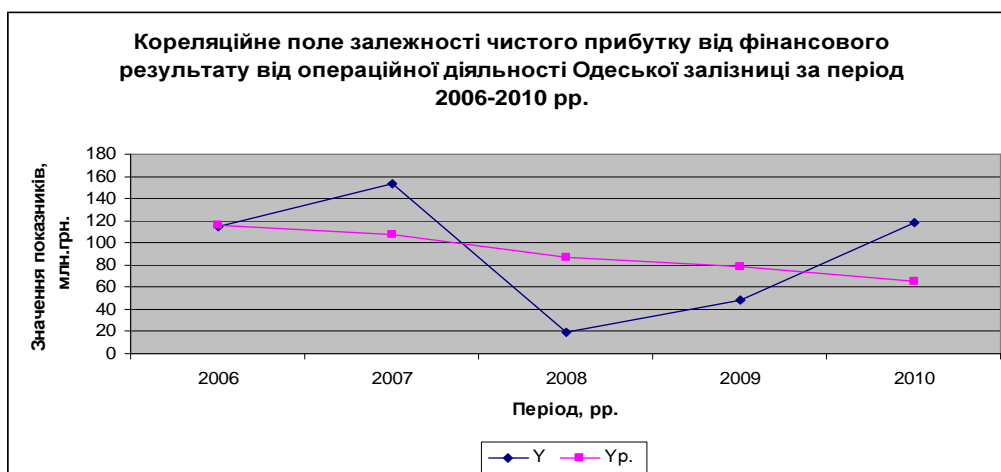


Рис. 3. Кореляційне поле залежності чистого прибутку від фінансового результату операційної діяльності Одеської залізниці за період 2006-2010 рр.

застосування цієї економіко-математичної моделі в процесі діагностики економічних показників фінансової звітності Одеської залізниці.

У сучасних умовах зростає роль не тільки ретроспективного використання користувачами економічних показників фінансової звітності, а й застосування їх у поточному та стратегічному режимі, отже, керівникам залізничних підприємств доцільно впроваджувати у практику ведення господарської діяльності систему оціночних показників-індикаторів та використовувати як запропоновану вже модель діагностики якості та достовірності економічних показників фінансової звітності, так адаптувати й інші. Застосування показників-індикаторів та економіко-математичних моделей дозволить залізничним підприємствам створювати та контролювати адекватну стратегію подальшого розвитку.

Список літератури

1. *Проблеми та основні напрями реформування залізничного транспорту України* / Ю. М. Цветов, В. М. Макаренко, М. Ю. Цветов та ін. – К. : КУЕТТ, 2007 – 222 с.
2. Макаренко М. В. *Організаційно-економічна модель залізничного транспорту в умовах розвитку ринкових відносин* / М. В. Макаренко // *Залізничний транспорт України*. – 2004. – №5. – С. 42-49.
3. *Про бухгалтерський облік і фінансову звітність : закон України*.
4. Максимова В. Ф. *Контроль і ревізія: навчальний посібник* / В. Ф. Максимова. – Одеса, ТОВ «Автограф», 2003. – 336 с.
5. *Энциклопедия бухгалтера и экономиста. Н. Котелевская. Экономическая диагностика предприятия: просто о сложном. Май 2007. Том 10 (160). 160с.*
6. Голов С. Ф. *Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами* / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2008. – 1008 с.
7. Куліков П. М. *Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства: навчальник посібник* / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 152 с. *Укр. мова.*
8. Огієнко А. Д. *Економетрія* / А. Д. Огієнко, Г. А. Іващенко : конспект лекцій для студентів спец. б. 050106 «Облік і аудит» заочної форми навчання. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 80 с.
9. Муренко Т. О. *Вплив діагностики економічних показників на достовірність та якість фінансової звітності* / Т. О. Муренко // *Вісник соціально-економічних досліджень*. Вип. 42/Одеський державний економічний університет; Одеса: ОДЕУ, 2011 – 432 с. – 77-81 с.
10. *Міжнародний стандарт аудиту 320 «Суттєвість в аудиті».*

РЕЗЮМЕ

Муренко Татьяна

Диагностическое моделирование экономических показателей финансовой отчетности

В статье рассмотрены особенности экономико-математического моделирования экономических показателей финансовой отчетности предприятий железнодорожного транспорта. Обоснована необходимость использования и рекомендована к внедрению модель диагностики экономических показателей финансовой отчетности в практическую деятельность железнодорожных предприятий Украины.

RESUME

Murenko Tetyana

Diagnostic modeling of economic indicators of financial statements

The features of economic-mathematical modeling of economic indicators of financial reporting of rail transport are considered. There has been proved the necessity of the usage and introduction of the model of diagnostics of economic indicators in the financial reporting practice of railway companies in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАЇЬ

Визначено рівні формування конкурентоспроможності людського капіталу, із виокремленням рівнів особи, бізнесових структур та національної економіки. Встановлено, що конкуренція в ході формування, відтворення та використання людського капіталу демонструє горизонтальну природу та фактично відсутня між людським капіталом різних рівнів.

Ключові слова: людський капітал, конкурентоспроможність, управління людським капіталом.

Зародження та формування економіки знань та її продуктивної сили – людського капіталу, об'єктивно актуалізує питання розвитку, відтворення та застосування в процесі життєдіяльності, реалізації господарських завдань бізнесових структур та функціонування національної економіки в ході міждержавних відносин. Ключовим елементом відносин на перерахованих рівнях виступає взаємодія власник – користувач людського капіталу, та конкуренція на рівні носіїв та похідних від них правовідносин.

На початкових етапах – класичної та неокласичної політекономії, конкуренція хоча і мала констатацію чинника економічних відносин, водночас почала розглядатись у якості джерела генерування економічних процесів та ключового елементу господарського механізму лише з середини минулого століття. Переломним моментом у трактуванні ролі конкуренції у господарському механізмі став перехід організації цільових ринків від "ринку виробника" до "ринку споживача". Відмінність визначається зміною суб'єктів ринку, від яких залежить споживча кон'юнктура. Ринок споживача визначається перевищенням пропозиції над попитом, а конкуренція при ньому набуває системного тотального характеру, виступає ключовим чинником перетворень в галузі, визначником спроможності розвиватись, формувати потенціал господарської діяльності на перспективу, стратегії розвитку суб'єкта господарювання, галузі, національної та світової економік. З середини минулого століття відбувається постійна інтенсифікація конкурентних відносин, вдосконалення механізмів їх реалізації.

Водночас на етапі формування інформаційного суспільства та зародження економіки знань неможливо проігнорувати відсутність трактування конкурентоспроможності людського капіталу як ключового фактору виробничих відносин навіть на рівні понятійно-категорійного апарату.

Метою статті є окреслення передумов, складових та законодавчих забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу в системі сучасних чинників розвитку економіки знань.

Диференційований характер конкурентних відносин встановлюється окремими рівнями: особи – конкуренція на міжособистісному рівні за ресурси розвитку людського потенціалу, місця реалізації людського капіталу – перетворення людського

потенціалу в людський капітал – капіталізації людського потенціалу, соціальний розвиток та соціальну мобільність; суб'єкта господарювання – конкуренція за людський капітал, що виступає чинником переваг на цільових ринках, рушієм організаційно-економічного розвитку, ресурсом отримання економічних та господарських ефектів, досягнення цілей господарської діяльності; держави – конкуренція за здобуття, підвищення та утримання міжнародного статусу національної економіки, соціально-економічної та політичної системи, на основі обсягів, структури, динаміки розвитку, потенціалу та ефективності застосування людського капіталу.

Попри високу диференціацію та структурування конкурентних відносин у переважній більшості економічних концепцій та існуючих підходах до трактування важко чітко виокремити розуміння авторами конкурентоспроможності людського капіталу. Останній, як правило, визначається у формі категорії, отриманої на основі інтуїтивного сприйняття та логічного перенесення характеристик, притаманних конкурентним відносинам у сфері господарських операцій з не завжди обґрунтованим поясненням причин механістичного перенесення не властивих людському капіталу характеристик.

Зокрема, як показав огляд публікацій, конкуренція розглядається, як [1, с. 36]: економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, отримання найбільших прибутків; механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин; важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування; суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку; ринкова сила, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, яка урівноважує ринкові ціни; змагання підприємців, коли їхні самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач; боротьба, суперництво у будь-якій області, – громадська форма зіткнення ринкового господарства в ході реалізації індивідуальних економічних інтересів.

На відміну від конкуренції, серед понять конкурентоспроможності не знайшло відображення навіть загальне, інтегральне трактування. Натомість,

конкурентоспроможність розглядається на рівні: країни – сукупність властивостей, притаманних національній економіці, які визначають здатність країни конкурувати з іншими країнами; підприємства – здатність створювати, виробляти і продавати товари та послуги, ціннові й неціннові якості яких приваблюють, ніж в аналогічній продукції конкурентів; товару – здатність продукції бути приваблююшою для покупця порівняно з іншими виробами аналогічного виду й призначення, завдяки кращій відповідності її якісних і вартісних характеристик вимогам ринку й споживчим оцінкам [3, с. 126; 4, с. 34].

Очевидною причиною відсутності трактування конкурентоспроможності на рівні понятійно-категорійного апарату слід вважати різницю в часі між зародженням основних конкурентних теорій та концепцій економіки знань, інформаційного суспільства, а також людського капіталу як основної рушійної сили. Наявні спроби інтерпретувати поняття конкурентоспроможності людського капіталу здійснювались виключно у періодичних публікаціях та не підкріплені достатніми аргументами на користь авторського бачення [3, с. 125; 5, с. 15].

Не зупиняючись на перерахуванні переваг та недоліків запропонованих інтерпретацій, доцільно звернути увагу на основоположні складові розвитку проблеми. Слід констатувати хибність інтерпретації досліджуваної категорії, як, наприклад, "сукупності якісних і вартісних характеристик специфічного товару "робоча сила", що забезпечують задоволення конкурсних потреб роботодавців, у працівниках певної кваліфікації" [6, с. 8]. У більшості схожих до наведеного трактувань: по-перше, акцент зміщується на інтерпретацію в межах трудових концепцій, де людський капітал розглядається виключно як робоча сила та трудові ресурси; по-друге, ігнорується інвестиційно-цінова характеристика людського капіталу, тобто інтерпретація в якості активу, що знаходиться у володінні, розпорядженні та користуванні носія, розпорядженні та користуванні бізнесових структур, а також забезпечує користування наслідками життєдіяльності для держави, з орієнтацією на сукупність природних та набутих характеристик одиниці чи сукупності трудових ресурсів; по-третє, ігноруються засадничі відмінності між категоріями людський потенціал та людський капітал, з перенесенням на людський капітал ключових характеристик потенціалу, в першу чергу - природних та набутих рис, з нівелюванням механізму селективного відбору та процесу перетворення потенціалу в капітал, тобто капіталізації людського потенціалу; по-четверте, довільно інтерпретується статус людського капіталу, де останній розглядається як виконана дія, dokonаний факт, поточний процес, а не готовність до потенційного суперництва, чим фактично виступає вказана категорія; по-п'яте, ігнорується необхідність диференційованого підходу до інтерпретації людського капіталу особи, що не орієнтований на отримання господарських ефектів, і людського капіталу держави, що не передбачає господарської діяльності серед функціонального навантаження; по-шосте, запропоновані підходи до інтерпретації не відображають змістові, структурні та причинно-наслідкові зв'язки взаємовідносин носіїв, користувачів та розпорядників людського капіталу в ході можливої конкуренції.

Зазначені застереження ґрунтуються на невід'ємних характеристиках людського капіталу, і очевидно поряд з визначенням недоліків наявних підходів до трактувань

людського капіталу не викликають сумніву бути застосованими в якості критеріїв його формалізації, тобто понятійно-категорійної інтерпретації.

Отже, конкурентоспроможністю людського капіталу слід вважати наявність у розпорядженні суб'єкта конкурентних відносин активів, сформованих на основі придатних до застосування в ході конкуренції елементів та характеристик людського потенціалу, здатних на етапі суперництва з аналогічними суб'єктами конкурентних відносин забезпечити досягнення сприятливих умов, отримання ресурсів, досягнення та утримання ринкових, соціальних чи економічних позицій, матеріальних та нематеріальних благ, ефекти та цілі діяльності.

У межах міжрівневої диференціації існує необхідність формалізації поняття людського капіталу особи, бізнесових структур та національної економіки. Зокрема, конкурентоспроможністю людського капіталу особи слід вважати наявність в її розпорядженні активів, сформованих на основі природних фізіологічних можливостей та набутих знань, вмінь, менталітету, характеру, придатних до застосування, в ході суперництва з іншими особами, забезпечити їх відновлення, фізіологічне відтворення, соціальний, психологічний, освітній розвиток.

У свою чергу, в поняття конкурентоспроможності людського капіталу бізнесових структур закладається комплекс цілей та завдань їх функціонування, що відображає весь спектр фундаментальних та прикладних проблем, цілей та завдань господарської діяльності. Водночас, на сучасному етапі розвитку суспільних формацій, за домінування індустріального типу організації національної економіки, конкурентоспроможність людського капіталу розглядається однією зі складових, проте не єдиною у забезпеченні конкурентоспроможності бізнесових структур.

З урахуванням тенденцій суспільного розвитку, з певністю можна передбачити, перехід людської складової конкурентоспроможності бізнесових структур зі статусу складової в ключовий системоутворюючий елемент. Приклади, що підтверджують сказане, чітко простежуються при порівнюванні промислових підприємств як представників індустріального етапу економічного розвитку та таких компаній, як Microsoft, Google, Apple та інших представників інформаційних технологій [7, с. 166].

Ключовими конкурентними складовими людського капіталу держави виступає спроможність освоїти зарубіжні інвестиції, забезпечити їх технічними та технологічними знаннями. Конкуренція в глобалізованому світі загострюється не за окремі економічні ресурси, а за домінуючу роль держави. Останнє в межах чинної парадигми ототожнюється з економічним потенціалом, масштабами економічного розвитку, часткою національної економіки в загальносвітовій.

Логічним продовженням з'ясування особливостей формування конкурентоспроможності людського капіталу в економіці знань є процес реалізації конкурентних відносин. З огляду на лише зародження механізмів та інститутів економіки знань та, як показує практика, законодавча незмінність формування монополій та конкурентних відносин, доцільно виділити досконалу та недосконалу, недобросовісну, цінову та нецінову, покупців та споживачів та інші види конкуренції.

Розподіл конкурентних позицій у межах перелічених груп ґрунтується на альтернативному способі

досягнення цілей та завдань учасників ринку, серед яких з усієї сукупності відносин доцільно виділити дві групи, з відмінними механізмами формування відносин та наслідками. Першу групу конкурентних відносин слід формалізувати за переслідуваними цілями, з розмежуванням двох учасників: особи – носії людського капіталу, що одночасно мають право володіння, користування та розпорядження; бізнесові структури та прирівняні до них соціально-економічні та суспільні інститути, що виступають користувачами людського капіталу, мають право користування та розпорядження.

Приведені учасники взаємодіють між собою в ході реалізації конкурентних відносин, проте переслідують різні цілі та завдання діяльності. Тому в традиційному трактуванні досліджуваної проблеми не вступають в конкурентні відносини, суперництво. Разом з тим, обидві групи учасників активно користуються ефектами та наслідками конкурентних відносин.

Держава не вступає у безпосередні взаємовідносини з носіями людського капіталу чи бізнесовими структурами з приводу його передачі, і користується виключно ефектами від його формування використання та відтворення. Водночас, вказані ефекти гіпотетично, прямим та опосередкованим чином визначаються ефективністю законодавчої та нормативної бази, регуляторної політики.

Інша група учасників об'єднана за критерієм конкурентних відносин – учасники, що переслідують однакові цілі та завдання, і через намагання їх досягнути, вступають у суперництво за ресурси формування, відтворення та розвитку, активи від володіння людським капіталом тощо.

У межах другої групи слід виділити рівні конкурентних відносин та конкурентних груп. Серед них: перший – конкуренція серед осіб – носіїв людського капіталу, реалізується у формі суперництва за ресурси виховання, початкової, професійної та вищої освіти, медичного забезпечення, за робочі місця, соціальний статус в межах, формування, відтворення та розвитку людського потенціалу; другий – конкуренція серед бізнесових структур – користувачів, реалізується у формі суперництва за право розпоряджатись людським капіталом; третій – конкуренція серед держав, реалізується у формі суперництва за ресурси світової економіки на основі ефектів розвитку, формування та використання людського капіталу.

У межах гіпотетичних ситуацій та існуючих прикладів, застосування цінової та нецінової форм конкуренції має як позитиви, так і недоліки [8, с. 114]. Очевидно, перший важіль конкурентного впливу найбільш простий в застосуванні і водночас не вимагає значних додаткових ресурсів. Проте спокуса частого використання цінового важеля конкурентних переваг, як правило, обертається аналогічною реакцією суперників, з непоодиноким повторенням зменшення ціни людського капіталу. Як наслідок, власник людського капіталу не отримує необхідних ресурсів на його відтворення та розвиток, розпорядник та користувач – нижчі ефекти на інвестований в актив капітал.

Гіпотетичні наслідки загострення цінової конкуренції виступають аргументом на користь застосування нецінових важелів. За змістовним наповненням нецінові важелі характеризуються якісними перевагами людського капіталу в розпорядженні суб'єктів конкурентних відносин. Через специфічний характер досліджуваного активу наявність сформованих за його рахунок конкурентних переваг

неможливо подолати в короткотерміновому періоді. Такого роду активи ототожнюються з високим фаховим рівнем, обмежено поширеними знаннями та досвідом, високими природними та набутими здібностями. Таким чином, нецінові конкурентні переваги забезпечують вищі конкурентні позиції, визначають вплив на тривалу перспективу та недоступні іншим конкурентам.

Змістовні характеристики та ключові тренди розвитку інформаційного суспільства, зародження економіки знань дає підстави стверджувати, що формування останньої визначається наявністю, відтворенням та раціональним застосуванням людського капіталу. У свою чергу ефективність економіки, її здатність до міжнародного поділу праці в умовах глобалізації світової економіки визначається конкурентоспроможністю людського капіталу на рівні особи, бізнесових структур та національної економіки.

Перспективи подальших досліджень слід окреслити в руслі теоретичного обґрунтування місця, ролі та засобів розвитку людського капіталу як ключового фактора господарського механізму в умовах економіки знань.

Список літератури

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Должанський І. З. Конкуренція підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Жаліло Я. А. Конкуренція і джерела конкурентоспроможності / Я. А. Жаліло, А. Т. Кияк // Наукові вісті НТУУ "КПІ". – 2000. – № 2. – С. 123–133.
4. Конкуренція підприємства в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська та ін.; За ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
5. Саллівон Д. Успіх у глобальній економіці / Д. Саллівон // Економічні реформи сьогодні. – 2000. – № 34. – С. 15.
6. Богиня Д. П. Науково-практичні засади конкурентоспроможності людського потенціалу України: стан та шляхи формування в контексті інтеграційних процесів / Д. П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. Т.1. – С. 7–13.
7. Петрущак Т. І. Конкуренція розвідка в інформаційному просторі / Т. І. Петрущак, С. І. Михаленч, В. В. Живко // Акт. пробл. Економіки. – 2008. – № 10 (88). – С. 163–171.
8. Богомолова І. П. Аналіз формування категорії конкурентоспроможності як фактора ринкового превосходства економічних об'єктів / І. П. Богомолова, Е. В. Хохлов // Маркетинг в Росії і за рубежем. – 2005. – №1(45). – С. 113–119.

РЕЗЮМЕ

Николайчук Николай

Конкуренция способность человеческого капитала в системе современных факторов развития экономики знаний

Определены уровни формирования конкурентоспособности человеческого капитала, где подчеркнута наличие уровней человека, бизнесструктур экономики страны. Установлено в процессе формирования, воспроизводства и использования человеческого капитала конкуренция происходит на горизонтальном уровне и практически не наблюдается между человеческим капиталом разных уровней.

RESUME

Nikolaychuk Mykola

Human capital competitiveness in the system of contemporary factors of knowledge economy development

The levels of human capital competitiveness formation are determined highlighting the levels of individuals, businesses and the national economy. There has been determined that in the process of formation, reproduction and usage of human capital competition takes place on the horizontal level and is practically not observed between human capital at different levels.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СУТНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

У статті окреслено основні теоретичні підходи до сутності поняття продовольчої безпеки, розглянуто структуру та залежність останньої від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Охарактеризовано сучасний стан продовольчої безпеки України.

Ключові слова: продовольча безпека, продовольча незалежність, національна безпека, економічна безпека.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економічної думки характеризується поживленням цікавості науковців до проблем, пов'язаних з продовольчою безпекою держави. Остання є першочерговою, життєво важливою та загальносвітовою проблемою, яку усі країни світу намагаються ефективно розв'язати з метою забезпечення доступу населення до продовольства у кількості, необхідній для здорового життя. Надійне забезпечення продовольчої безпека України має базуватися на ефективному розвитку національного АПК, який здатний постійно задовольняти населення продуктами харчування на відповідному рівні, формуючи пропозицію товарів на продовольчому ринку, а також платоспроможності різних категорій населення для фізичної і економічної доступності необхідної кількості і асортименту продовольства.

Дослідження теоретико-методичних основ та прикладних аспектів продовольчої безпеки знайшли відображення у наукових працях низки фахівців, де розглядаються проблеми забезпечення продовольчої безпеки в умовах світової глобалізації економіки [1; 13], надаючи особливу увагу формуванню агропродовольчої політики держави, пріоритетом якої є продовольча безпека [12]. Проте, незважаючи на досить значну кількість досліджень, присвячених цій актуальній проблемі, наукову її розробленість, загалом ще не можна назвати вичерпною. Існує різноманіття точок зору, відсутність комплексного підходу, недосконалість понятійного апарату, факторів впливу та механізмів її забезпечення тощо.

Основною метою статті є узагальнення теоретичних та науково-методичних основ сутності продовольчої безпеки як соціально-економічної категорії.

В умовах ринкової трансформації соціально-економічних відносин суттєвого значення набуває формування ефективної системи гарантування продовольчої безпеки як на національному, так і регіональному рівнях. Сам термін «продовольча безпека» офіційно використовується у світовій економічній практиці після глибокої зернової кризи початку 70-х років ХХ століття. Цей період відзначався змінами основних тенденцій економічного розвитку, розмахом і темпами технічних перетворень, соціальними трансформаціями в розвинених країнах, розпадом колоніальної системи, коли виникли нові незалежні держави, що страждали від економічної відсталості і політичної нестабільності. Це був період посилення нестійкості і невизначеності як на національному рівні окремих країн, так і в глобальному масштабі.

Саме на цьому тлі проблема продовольчої безпеки стає однією з глобальних проблем людства. Виникла величезна суперечність, коли абсолютне виробництво продовольства в розвинених країнах супроводжувалося, що спостерігається і нині, масовим голодом і недоїданням населення у окремих країнах третього світу. Таким чином, виявилось, що часто хронічна продовольча нестабільність пов'язана не стільки із дією закону спадної родючості ґрунту за теорією народонаселення Р. Мальтуса, скільки з низьким рівнем економічного розвитку окремих держав і бідністю значної частини їх населення, що не має змоги купувати продовольство за цінами ринку.

Нині проблема продовольчої безпеки не лише не розв'язана, а набула ще більшого загострення. Вона полягає не тільки в необхідності нарощування високими темпами світового сільськогосподарського виробництва, але і забезпеченні збалансованого розподілу світового виробництва продовольства, його запасів, вдосконалення міжнародних правових основ, що регулюють торгівлю продовольством, для забезпечення його рівноваги і впорядкованості на світових продуктових ринках. Голод і відсутність продовольчої безпеки мають глобальне значення, і очевидним є необхідність вживання термінових і узгоджених заходів, які мають врахувати зростання світового населення і навантаження на природні ресурси. Проблема забезпечення продовольчої безпеки населення стала предметом активного розгляду світовим співтовариством у зв'язку із соціально-економічними процесами в країнах, що розвиваються.

На міжнародному рівні продовольча безпека є офіційно прийнятим поняттям, яке застосовується для характеристики стану продовольчого ринку країни, або групи країн, а також світового ринку. В Україні цей термін з'явився відносно недавно [14], після прийнята Римської декларації з всесвітньої продовольчої безпеки у 1996 році на всесвітній зустрічі на вищому рівні з проблем продовольства. У вказаному документі (ст. 2) продовольча безпека визначена як "стан економіки, при якому населенню країни в цілому і кожному громадянину окремо гарантується забезпечення доступу до продуктів харчування, питної води і інших харчових продуктів в якості, асортименті і об'ємах, необхідних і достатніх для фізичного і соціального розвитку особи, забезпечення здоров'я і розширеного відтворення населення країни...".

Концепція продовольчої безпеки наголошує: продовольча безпека існує, коли всі люди завжди мають фізичний, соціальний та економічний доступ до

достатнього рівня безпечного і корисного продовольства для задоволення своїх дієтичних потреб і продуктивних уподобань для активного і здорового життя [14]. При цьому всесвітня організація ФАО визначає чотири основні принципи продовольчої безпеки: наявність, доступність, використання і стабільність. Українські вчені визначають такі характеристики продовольчої безпеки як доступність, можливість, стабільність та використання. Тобто «наявність» продовольства вони інтерпретують як «можливість» [1, с. 193].

Світовим банком також уведено поняття хронічної та тимчасової продовольчої небезпеки (незабезпеченості), коли країна, регіон, група населення, сім'я відчувають хронічну продовольчу недостатність, якщо потреби в продуктах харчування упродовж року не задовольняються через неможливість купити або ж виробити їх у необхідній кількості.

На сьогодні у вітчизняній науковій літературі та офіційних документах ще не вибрано єдиного підходу та розуміння у визначенні чіткого поняття «продовольча безпека», а визначення різних авторів доповнюють одне одного. Останні виділяють різні аспекти в проблемі продовольчої безпеки і її забезпеченні.

Так деякі вчені наголошують на необхідності розглядати питання забезпечення національної безпеки, економічної та їх складової продовольчої безпеки з позиції системного підходу [4; 10]. Проблема продовольчої безпеки України висвітлюється в екстремальних умовах як необхідність стійкого функціонування сільського господарства в цих умовах [6]. Продовольча безпека розглядається також як

важлива складова національної безпеки у концепції розвитку агропродовольчого виробництва і має визначати мінімально необхідний рівень виробництва продовольчої сировини та продуктів харчування, підтримка якого повинна стати державним пріоритетом [2, с. 88]. Науковці пов'язують забезпечення продовольчої безпеки з пришвидшенням відновлення і зміцнення аграрного сектора, що є необхідною умовою не лише збереження державності, але і фізичного виживання населення.

Продовольча безпека – це складова концепції національної безпеки, бо гарантує право людини на життя. Її значення важко переоцінити в сучасному світі. Вона є найважливішим чинником всіх інших видів безпеки держави і займає особливе місце в структурі національної безпеки, бо має забезпечити такий рівень і якість економічного зростання, щоб максимально задовольнити необхідні соціально-економічні потреби людини (рис. 1).

Продовольча безпека як елемент національної безпеки включає як рівень розвитку продуктивних сил, що здатний забезпечити розширене відтворення національного продукту, так і рівень суспільної згоди щодо стратегії соціально - економічного розвитку, а саме довгострокових національних цілей у галузі продовольчої безпеки, що забезпечує внутрішню соціально-політичну основу останньої.

Найважливішими аспектами проблеми продовольчої безпеки є наявність внутрішніх і зовнішніх загроз її забезпечення (див. рис. 1). Остання виникає у тому випадку, коли створюються такі політичні, економічні, зовнішньополітичні та інші умови, які в результаті



Рис. 1. Продовольча безпека в системі національної безпеки України

порушення продовольчого постачання створюють небезпеку для життя або здоров'я населення даного регіону чи країни загалом.

До основних зовнішніх загроз продовольчій безпеці можна зарахувати несприятливі зміни кон'юнктури на світових ринках продовольства, тобто підвищення цін або зниження обсягів пропозиції, причинами яких можуть стати неврожаї, техногенні і природні катастрофи, екологічні проблеми, підвищення транспортних тарифів, військові конфлікти тощо; зміни умов обміну, що пов'язано зі змінами курсів валют; погіршення якості продовольства, що імпортується; використання продовольства як важеля зовнішньополітичного тиску; експортна експансія, тобто розширення ринків збуту з метою витіснення вітчизняного виробника і зміцнення економічної залежності від країн-постачальників продовольчих товарів.

Основними внутрішніми загрозами продовольчій безпеці можуть бути зниження обсягів виробництва продовольства та його асортименту вітчизняним аграрним сектором; підвищення цін на продовольчі товари, що обумовлює зміну структури споживання продуктів у напрямі її погіршення; зменшення реальних доходів населення, що знижує рівень споживання; обмеження фізичної доступності продовольства через нерозвиненість ринкової інфраструктури; зниження якості вітчизняних продуктів харчування внаслідок недотримання вимог до якості продукції; порушення постачання продовольства населенню на окремих територіях в екстремальних умовах у разі виникнення природних та техногенних катастроф, військових конфліктів тощо.

У міжнародних документах продовольча безпека визначається як стан економіки, при якому гарантується забезпечення доступу населення в будь-який час до продовольства в тій кількості, яка необхідна для активного та здорового життя людини. Необхідною основою, яка дозволить державі забезпечити першочергово продовольчу безпеку, є сприятлива політична, соціальна і економічна обстановка, які є умовою забезпечення як фізичного доступу до продовольства, так і економічного, що значною мірою залежить від рівня доходів населення та зменшення бідності.

Продовольча безпека в першу чергу безпосередньо пов'язана з соціальною безпекою і явищами в суспільстві, які характеризуються такими категоріями, як соціальна напруженість, «...це стан, за якого на безпеку суспільства справляє вплив сукупність загроз, а відповідні заходи з боку органів державного управління не вживаються через відсутність необхідних ресурсів або внаслідок грубих прорахунків при розробці та втіленні в життя політики національної безпеки, або небажання своєчасно врахувати наявний потенціал громадського суспільства» [11, с. 193].

Ось чому окремі науковці звертають увагу не лише на економічне, але й соціальне значення продовольчої безпеки. Вони стверджують, що економічна складова продовольчої проблеми відбиває великі витрати суспільної праці на виробництво продуктів харчування, соціальна – відсутність забезпечення всіх прошарків населення продуктами харчування в кількісному, енергетичному та якісному вимірах, достатньому для нормального фізіологічного й інтелектуального розвитку людини [7]. Соціальна спрямованість системних економічних перетворень передбачає гарантування з боку держави конституційних прав

громадян на достатній життєвий рівень і, насамперед, належне продовольче забезпечення. Рівень продовольчого забезпечення населення є однією з найважливіших складових національної безпеки держави, що повинна гарантувати соціально-економічну стабільність у суспільстві, всебічний розвиток нації [5].

На значення продовольчої безпеки як такої, що має гарантувати соціально-економічну стабільність, наголошується в нормативних документах держави, де наголошується, що визначальним критерієм ефективності регуляторної політики держави в аграрній сфері є рівень продовольчої безпеки, тобто рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціальну та політичну стабільність у суспільстві, сталий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також стає економічне зростання держави [9].

Звертаючи увагу на соціальне значення продовольчої безпеки, вітчизняні науковці звертають увагу на асиметрію забезпечення населення України продовольством за рівнем його доступності, що викликає поляризацію соціальних груп у сфері продовольчого споживання та породжує соціальну напругу в суспільстві. Тому масштаби бідності вимагають, разом із підвищенням ефективності державного управління продовольчим ринком країни, удосконалення державної соціальної політики, у першу чергу в частині подолання надмірної диференціації доходів населення і продовольчого споживання [8].

Продовольча безпека є одним з основних чинників стабілізації соціально-економічних відносин у країні. Задоволення фізіологічних потреб людини якісними та безпечними продуктами харчування складає матеріальну основу не лише біологічного, а й духовного та соціального існування індивіда, сім'ї, соціальної групи, держави, суспільства в цілому. Стрижневим для формування системи продовольчої безпеки є принцип соціальності, який передбачає її цільову спрямованість на задоволення харчових потреб людини. Без забезпечення населення достатньою кількістю продовольства відповідної якості неможливо досягнути сталого соціально-економічного розвитку суспільства.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що продовольча безпека є однією з найважливіших складових економічної безпеки держави і посідає провідне місце у загальній національній безпеці кожної країни, оскільки є обов'язковою умовою і передумовою соціальної та економічної стабільності держави. Тому її слід розглядати не лише як внутрішню складову незалежності держави, а й як важливий зовнішній фактор, бо продовольче забезпечення населення на рівні раціональних норм споживання є свідченням економічної міцності держави. Вирішення поставлених проблем вимагає подальших досліджень.

Список літератури

1. Глобальна продовольча безпека : монографія / О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 486 с.
2. Березін О. В. Продовольчий ринок України. Теоретико-методологічні засади формування і розвитку : монографія / О. В. Березін. – К. : 2008.
3. Березівський П. С. Аграрна політика в умовах ринкової трансформації економіки аграрного комплексу України : монографія / П. С. Березівський. – Львів: 2006.
4. Гойчук О. І. Продовольча проблема як система категорія / О. І. Гойчук // Аграрна наука і освіта. – Київ, НАУ – 2002. – Т.3 - № 1-2. – С.87-91.
5. Короженко В. В. Соціалізація державного управління

-
- продовольчим ринком: від приватизації до партнерства/ В. В. Корженко, Т. М. Лозинська // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук.пр. – Х.: вид-во «Магістр», 2006. - №3 (30). – С. 325-334.
6. Лайко П. А. Економічна та продовольча безпека України в екстремальних умовах [Текст] : монографія / П. А. Лайко, В. Ф. Шмирков. – К. : ННЦ"Інститут аграрної економіки", 2007.
 7. Гнатюк С. А. Продовольча безпека та можливості її досягнення в Україні / С. А. Гнатюк // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 42-45.
 8. Лозинська Т. М. Методологічні підходи до виявлення асиметрії продовольчого забезпечення / Т. М. Лозинська // Державне управління та місцеве самоврядування: Тези 5 Міжнар. Наук. Конгресу 23 лютого 2006 р. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр»)
 9. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України від 2 березня 2007 р. № 60. – Режим доступу: <http://www.kmi.gov.ua/control/>.
 10. Ситник Г. П. Організаційно-правові засади забезпечення національної безпеки України : навчальний посібник / Г. П. Ситник, В. М. Олуйко. – Хмельницький : 2005.
 11. Ситник Г. П. Державне управління національною безпекою України / Г. П. Ситник. – Київ : 2004.
 12. Скидан О. В. Аграрна політика України в період ринкової трансформації / О. В. Скидан. – Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет», 2008. – 376 с
 13. Резникова О. С. Продовольственная безопасность в условиях мировой глобализации экономика : монографія / О. С. Резникова. – Симферополь : ИД «АРИАЛ», 2010 – 328 с.
 14. Римская Декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия, Рим, 13 ноября 1996 года [Електронний ресурс] / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций — Режим доступа: http://www.rau.su/observer/N3-4_97/019.htm].

РЕЗЮМЕ

Новицкая Ольга

Сущность и социально-экономическое значение продовольственной безопасности

В статье обозначены основные теоретические подходы к сущности понятия продовольственной безопасности, рассмотрена структура и зависимость последней от воздействия внутренних и внешних угроз. Охарактеризовано современное состояние продовольственной безопасности Украины.

RESUME

Nowits'ka Olga

The essence of social and economic importance of food security

The article outlines the main theoretical approaches to the essence of the concept of food security. The structure and dependence on the impact of internal and external threats have been reviewed. The current state of food security of Ukraine is characterized.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ

У статті розкрито суть комплексної методики оцінки на основі суми інтегральних показників: оцінки поточного фінансового стану позичальника; оцінки проекту, що кредитується; оцінки репутації позичальника; оцінки забезпеченості кредиту, а також проаналізовано недоліки цієї методики.

Ключові слова: моделі бальної оцінки кредиту, моделі комплексного аналізу, платоспроможність, фінансовий стан, кредитоспроможність, позичальник.

Важливим критерієм для отримання кредитів останнім часом стає кредитоспроможність позичальника. Кредитоспроможність позичальника — це його здатність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Метою аналізу кредитоспроможності є оцінка результатів фінансової діяльності позичальника, на підставі якої банк приймає рішення щодо можливості надання кредиту або припинення кредитних відносин з цим клієнтом. Адже банк може не тільки отримати дохід, але й зазнати збитків. У сучасних умовах банківські установи розробляють різні підходи до оцінки та аналізу кредитоспроможності клієнтів.

Відсутність єдиних, науково обґрунтованих методів і моделей оцінки кредитоспроможності позичальника і ризику неповернення кредиту можуть стати причиною погіршення якості кредитного портфеля. Мета статті — аналіз чинних комплексних методик оцінки кредитоспроможності позичальника. Дослідженню цих питань присвячені роботи вітчизняних економістів: В. Вітлицького, О. Дзюблюка, А. Мороза, Г. Панової, О. Пернарівського, Серед російських науковців можна відзначити роботи В. Єдронової, О. Лаврушина, В. Уоскіна. Застосовувані в практиці моделі оцінки кредитоспроможності позичальника діляться на класифікаційні (статистичні) методи оцінки: моделі бальної оцінки кредиту (рейтингові методики дозволяють групувати позичальників залежно від їх категорії, яка ґрунтується на розрахованій групі фінансово-економічних показників); моделі прогнозування банкрутств (статистичної оцінки, що полягає на MDA – Multiple Discriminate Analysis – множинному дискримінантному аналізі) і моделі комплексного аналізу (на основі «напівемпіричних» методологій, тобто які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту): Правило «6С», PARSE, CAMPARI, PARTS, MEMO RISK, Система 4FC [1, с. 13]. Головною проблемою практичного використання названих і інших моделей є забезпечення зв'язаності й несуперечності різних показників. Багато банків, щоб добитися більш точних оцінок, комбінують за своїм розсудом різні показники й коефіцієнти. Комплексна методика оцінки кредитоспроможності позичальника, на наш погляд,

повинна здійснюватися у два етапи: перший етап – розрахунок інтегрального показника за кожним підприємством окремо на підставі фінансової та бухгалтерської звітності; другий етап – визначення оцінки кредитоспроможності позичальника шляхом корегування інтегрального показника, розрахованого на першому етапі з урахуванням експертних оцінок аналізу економічної доцільності, кредитної історії позичальника, досвіду клієнта у складанні прогнозів, та наявності гарантів кредитора.

Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки конкретної кредитоспроможності позичальника, а інколи є єдиною можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків.

Фінансова оцінка підприємств передбачає розрахунок відповідних показників за різними напрямками господарської діяльності підприємства: оцінку поточного фінансового стану позичальника (Кфс); оцінку проекту, що кредитується (Кпр); оцінку репутації позичальника (Креп); оцінку забезпеченості кредиту (Кзаст) та інші [1, с. 11]. Основним завданням проведення всебічного аналізу фінансового стану позичальника є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний періоди, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи позичальника, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а клієнта – платоспроможним (неплатоспроможним). Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи банк має враховувати такі основні економічні показники його діяльності: коефіцієнт загальної ліквідності, який характеризує, наскільки обсяг поточних зобов'язань за кредитами і розрахунками можна погасити за рахунок усіх мобілізованих оборотних активів; коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності, який характеризує, наскільки короткострокові зобов'язання можуть бути негайно погашенні швидколіквідними грошовими коштами та цінними паперами; коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (коефіцієнт автономності), який характеризує розмір залучених

коштів на 1 грн. власних коштів; коефіцієнт фінансової незалежності, який свідчить про питому вагу власних коштів у загальній сумі заборгованості; коефіцієнт маневреності **ВЛАСНИХ** коштів, що характеризує ступінь мобільності використання власних коштів [5, с. 142]. Оцінку поточного фінансового стану позичальника можна зобразити у вигляді функцій від його складових:

$$\text{Кф ст.} = F(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n). \quad (1)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – фінансові коефіцієнти позичальника.

Завдання визначення класу позичальника за його поточним фінансовим станом може бути розв'язане методом дискримінантного аналізу. Загальний вигляд цієї моделі такий:

$$Z = A_0 + A_1 X_1 + A_2 X_2 + \dots + A_n X_n$$

де $A_0, A_1, A_2, \dots, A_n$ – розрахункові коефіцієнти моделі.

Цей підхід можна використовувати для прогнозування виникнення простроченої заборгованості за кредитами чи за відсотками. При $Z=0$ матимемо рівняння дискримінантом границі. Для позичальників, у яких $Z=0$, ймовірність виникнення простроченої заборгованості за кредитами чи відсотками за ними дорівнює 0,5. Якщо $Z>0$, то ця ймовірність менше 0,5, а якщо $Z<0$, то вона більше 0,5.

Для кожної з побудованих дискримінантних моделей можна визначити для Z похибковий інтервал (Z_1, Z_2) , де $Z_1 \leq 0$, $Z_2 \geq 0$. З урахуванням цього запропонуємо таку класифікацію позичальників за їхнім поточним фінансовим станом:

$$\begin{aligned} \text{клас („5”)} &- Z > Z_2; \\ \text{клас („4”)} &- Z \in (0; Z_2) \\ \text{клас („3”)} &- Z \in (Z_1; 0) \\ \text{клас („2”)} &- Z \leq Z_1 \end{aligned}$$

Уже факт визначення кредитоспроможності та фінансового стану клієнта має стимулювати підприємство-позичальника підвищувати ефективність своєї фінансово-господарської діяльності. Крім способу оцінки кредитоспроможності позичальників на основі системи фінансових коефіцієнтів, у банківській практиці можуть використовуватись й такі способи: оцінка на основі аналізу грошових потоків; оцінка на основі аналізу ділового ризику. НБУ рекомендує кожному комерційному банку розробити свою власну систему показників фінансової діяльності позичальників. Розглянутий метод оцінки кредитоспроможності на основі системи фінансових коефіцієнтів має свої недоліки, відомі фахівцям і описані у фаховій літературі. Коефіцієнти наведеного типу корисні, тому що дозволяють дати характеристику окремим сторонам діяльності клієнта за допомогою цифрових величин, однак не можна також не бачити їхньої обмеженості, тому що вони:

- відображають стан справ у минулому, причому на підставі даних про залишки коштів, а не коштів, що перебувають в обороті;
- показують лише деякі сторони діяльності підприємства – в основному рух оборотних коштів;
- не враховують репутації позичальника, інфляції, оцінок реалізованої продукції, що випускається, ні перспектив капіталовкладень.

Фактично єдиний показник, що дозволяє встановити те, чи здатне підприємство погасити свої

короткострокові зобов'язання – це коефіцієнт покриття. При цьому для одних підприємств достатній рівень коефіцієнта може бути нижчим так званого нормативного, для інших – вищим. Усе залежить від структури обігових коштів, стану матеріальних, обігових коштів, дебіторської заборгованості.

Таким чином, оцінка рівня кредитоспроможності за допомогою названого коефіцієнта й деяких інших вимагає індивідуального підходу до кожного клієнта. Без серйозної аналітичної роботи неможливо відповісти на запитання, чи є конкретний позичальник платоспроможним і кредитоспроможним.

Наступним етапом інтегральної оцінки кредитоспроможності позичальника повинна бути оцінка проекту, що кредитується. Останню можна представити у вигляді функцій від його складових:

$$\text{Кпр} = F(y_1, y_2, \dots, y_n) \quad (2)$$

де y_1 – об'єкт кредитування;

y_2 – термін кредиту;

y_n – розмір кредиту.

Слід звертати особливу увагу на такі характеристики об'єкта кредитування – який вид продукції випускає позичальник, її конкурентоспроможність і стабільність цін, термін кредиту, кредит береться на поточні виробничі витрати або довгострокове кредитування, розмір кредиту – який порівнюється з розміром власного оборотного капіталу позичальника. Оптимальний варіант, коли кредит менший власного оборотного капіталу.

Класифікацію позичальників за об'єктом кредитування можна здійснювати таким чином:

$$\begin{aligned} \text{клас („5”)} &- \text{задовольняються всі вимоги}; \\ \text{клас („4”)} &- \text{задовольняються дві з трьох вимог}; \\ \text{клас („3”)} &- \text{задовольняється одна з трьох вимог}; \\ \text{клас („2”)} &- \text{не задовольняється жодна вимога}. \end{aligned}$$

Одним із елементів кредитних відносин комерційних банків із позичальниками є оцінка предмета застави. Під забезпеченням кредиту розуміють вартість активів позичальника і конкретне вторинне джерело погашення боргу (застава, гарантія, поручительство), передбачене у кредитному договорі [5, с. 154]. Сенс застави у тому, що в разі невиконання позичальником забезпеченого заставою зобов'язання банк має право повернути собі борг за рахунок коштів, отриманих від реалізації заставленого майна, маючи при цьому пріоритет перед іншими кредиторами. Відтак застава як спосіб зниження кредитного ризику — це, по-перше, конкретизація та посилення права кредиторської вимоги, а по-друге, — право на перевагу. Для договору застави характерна підпорядкованість чинності основного боргового зобов'язання: якщо воно з якихось причин виявиться недійсним, то й договір застави також не спричинить ніяких правових наслідків. В основі визначення максимально можливого обсягу кредиту, що надається під заставу, лежить ключовий принцип мінімізації кредитного ризику на основі визначення величини вартості забезпечення (ліквідаційної вартості об'єкта застави), яка не повинна бути меншою від обсягу вимог банку (заставоутримувача), які виникають у випадку порушення позичальником (заставодавцем) умов кредитної угоди. Банк (заставоутримувач) не повинен зазнавати втрат у випадку порушення позичальником (заставодавцем) умов кредитного договору і має повністю задовольняти свої вимоги з вартості

забезпечення. Можна виділити основні теоретичні засади, які доцільно брати до уваги у процесі кредитування під заставу:

1. Базою для визначення обсягу кредиту, що надається під заставу, має бути ліквідаційна вартість об'єкта застави.

2. Базою для розрахунку ліквідаційної вартості об'єкта повинна бути його ринкова вартість. Вона передбачає найвищу ціну, за якою власність могла б бути реалізована при наявності потенційного покупця і часу для здійснення угоди.

3. Ліквідаційна вартість об'єкта застави менша, ніж його ринкова вартість [6, 15]. При цьому ринкову та ліквідаційну вартість об'єкта застави, а також різницю між ними повинні визначати незалежні експерт-оцінювачі, фіксуючи свої висновки у звіті про оцінку. При аналізі забезпечення кредиту слід звертати особливу увагу на такі характеристики: термін служби, ліквідність застави, стан і структура активів позичальника та інші. Оцінку забезпеченості можна представити наступним чином:

$$K_{\text{заст}} = F(g_1, g_2, \dots, g_n) \quad (3)$$

де g_1 – ліквідність застави;

g_2 – захищеність застави від знецінення;

g_3 – придатність застави до зберігання.

Тут велику роль відіграє фактор, пов'язаний з технологією. Якщо активи позичальника технологічно застаріли, то їх цінність як забезпечення буде невелика, оскільки їх важко буде перетворити в грошові засоби у випадку недостатності доходів позичальника для погашення заборгованості за кредитом. Наступним етапом оцінки кредитоспроможності позичальника є оцінка його репутації. Вона уміщує оцінку ступеня його відповідальності за погашення боргу, чіткість уявлення про цільове призначення кредиту, відповідність мети кредиту кредитній політиці банку і може бути наведена у вигляді:

$$K_{\text{реп}} = F(z_1, z_2, \dots, z_n) \quad (4)$$

де z_1 – минулий досвід роботи з конкретним позичальником;

z_2 – кадровий потенціал позичальника;

z_n – цільове призначення кредиту.

Але ж з боку західних фахівців у сфері банківського менеджменту цей показник відображається в кредитній історії позичальника, досвіді клієнта в складанні прогнозів та наявності гарантів кредитора.

Недоліками комплексних методик оцінки кредитоспроможності позичальника, які широко використовуються комерційними банками сьогодні, з нашої точки зору, є наступні:

- суб'єктивізм експертизи. Рішення, що приймається експертом, базується тільки на його особистому досвіді, інтуїції та знаннях, тобто багато в чому суб'єктивне.
- відсутність механізму спадкоємності. Він полягає в тому, що експертом можна стати лише за допомогою нагромадження значного досвіду, передати який практично неможливо через відсутність ефективності методик навчання.
- проблема підвищення кваліфікації експерта. Це можливо тільки шляхом нагромадження досвіду, як позитивного, так і негативного, а негативний досвід – це нові проблемні кредити.

- висока вартість експертизи через участь у ній вищого управлінського персоналу банку.
- обмеження мінімального розміру кредитної заявки через високу вартість експертизи.
- обмеження числа розглянутих заявок фізичними можливостями експертів.
- скільки і які показники використовувати для аналізу. Які значення коефіцієнтів вважати «нормативними» або «критичними». Підприємства значно різняться за характером своєї виробничої й фінансової діяльності, створити єдині універсальні й вичерпні методичні вказівки по вивченню кредитоспроможності й розрахункам відповідних показників не виглядає можливим. Враховуючи досвід вітчизняної практики, а також міжнародний досвід організації кредитних відносин, доцільно створити єдину нормативну базу для визначення кредитоспроможності позичальників, вдосконалити методіку оцінки кредитоспроможності, яка буде містити в собі певний набір часткових показників та розрахунок інтегрального показника, який буде враховувати вплив на кредитоспроможність позичальника різних кількісних та якісних факторів. Аналіз кредитоспроможності – це не просто розрахунки п'яти й більше коефіцієнтів і порівняння результатів з нормативами, а набагато більш трудомісткий процес, що вимагає багато часу та висуває високі вимоги до кваліфікації працівників банку.

Список літератури

1. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І. О. Школьник та ін.; За ред. д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 286
2. Кручок Н. Моделювання кредитоспроможності позичальників іпотечних кредитів / Н. Кручок // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 42-43.
3. Вовчак О. Кредит у системі макроекономічної рівноваги / О. Вовчак, М. Могильницька, М. Хмелярчук // Вісник НБУ. – 2011. – №2. – С. 28-33.
4. Банківські операції: підручник / За ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – С. 727.
5. Аналіз банківської діяльності: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 599.
6. Галасюк В. В. Практичні аспекти визначення обсягу кредиту, що надається під заставу / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2000. – №8. – С. 15-18.
7. Галасюк В. В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2001. – №9. – С. 54-57.
8. Долінський Л. Моделювання узагальненого кредитного рейтингу для групи об'єктів рейтингування / Л. Долінський // Вісник НБУ – 2011. – № 4. – С. 23-27.
9. Кручок Н. Оцінка фінансового стану підприємства – позичальника банку / Н. Кручок // Вісник НБУ. – 2009. – №12. – С. 20-23.

РЕЗЮМЕ

Ногина Светлана Николаевна, Албул Оксана Олеговна

Анализ оценки кредитоспособности заемщика на основе комплексного подхода.

В статье раскрыта суть комплексной методика оценки на основе суммы интегральных показателей: оценка текущего финансового состояния заемщика; оценка проекта, который кредитует; оценка репутации заемщика; оценка обеспеченности кредита, а также

проанализированы недостатки данной методики.

RESUME

Nogina Svitlana, Albyl Oksana

The analysis of estimation of credit status of the borrower on the basis of complex approach

The essence of complex method of an estimation technique on a basis of the sum indicators is considered in the article: an estimation of a current financial condition of the borrower; an estimation of the project which is financed; an estimation of reputation of the borrower; an estimation of security of the credit. There has also been analysed the lacks of the given technique.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Олексій ПАЩЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Андрій ЗІНЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено стан та проблеми суднобудівної галузі України, визначено основні фактори, що стримують її розвиток. Розглянуто особливості фінансування будівництва суден у світі. Надано рекомендації щодо вирішення проблем фінансування в суднобудівній галузі за рахунок використання лізингових, кредитних операцій у поєднанні з державним регулюванням цих процесів.

Ключові слова: суднобудування, суднобудівна промисловість, державне регулювання, фінансування, кредит.

Стабільний розвиток країни залежить у першу чергу від стійкого розвитку підприємств промислового комплексу. Суднобудівна промисловість має всі передумови, аби у майбутньому стати локомотивом розвитку промисловості в країні. Проте економічний стан галузі важко назвати задовільним, що не в останню чергу пов'язано з постійним браком обігових коштів на суднобудівних підприємствах. Актуальність теми обумовлена тим, що суднобудівна промисловість унаслідок своїх специфічних властивостей не може існувати без державної підтримки. Тому основним завданням держави є розробка ефективних важелів регулювання, які б змогли забезпечити суднобудівні підприємства необхідними фінансовими ресурсами.

В економічній літературі досить чітко визначається сучасний стан суднобудівної галузі. Анташов В. М. проводить аналіз практики фінансування суден навіплат, зокрема за рахунок лізингу. Чорний С. В. розглядає досвід країн Європи і Азії, де держава бере на себе гарантії по кредитуванню банківськими установами будівництва судна. М. І. Савлук висвітлює теоретичні основи банківських інвестицій, механізми їх здійснення, роль банківського кредитування для підтримки інвестиційного процесу в економіці України. Чільне місце у вивченні забезпечення фінансовими ресурсами суднобудівних підприємств належить роботам українських вчених: Барабанова М. А., Капітанова В. П., Пархомчука Д. В., Файзієвої Н. В. та ін. Проте у фахових джерелах поза увагою залишається вирішення проблем, які стосуються фінансування суднобудівних підприємств та ролі держави в цьому процесі.

Метою роботи є визначення необхідності державного втручання та розробки ефективних важелів впливу для забезпечення нормальної фінансової стійкості суднобудівних підприємств та досягнення оптимального рівня розвитку суднобудівної галузі України.

Суднобудування є специфічною галуззю економіки, оскільки, акумулюючи у своїй продукції досягнення великої кількості суміжних галузей промисловості (металургії, машинобудування, електроніки і тому подібне), одночасно стимулює розвиток цих галузей, досягнення ними високого науково-технічного рівня.

Характерними особливостями галузі є висока наукоємність кораблів і суден, тривалість циклів розробки і будівництва, висока капіталоємність продукції галузі, необхідність закупівлі значної долі комплектуючого устаткування за кордоном. Розуміння цього лежить в основі ставлення до національного суднобудування в провідних морських країнах світу.

Україна як морська держава має необхідні передумови для того, аби стати одним із світових лідерів суднобудівної промисловості. Суднобудування належить до пріоритетних виробництв, які можуть сприяти досить швидкому підвищенню рівня промислово-технологічного перероблення та посиленню конкурентоздатності продукції, згідно з п. 2 ст. 7 Закону України від 16 січня 2003 р. № 433-IV «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності», ст. 7 Закону України від 11 липня 2001 р. за № 2623-III «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки в Україні», постанови Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р. № 272 «Про концепцію державної промислової політики». Але, незважаючи на визнання галузі пріоритетною, а деяких підприємств (суднобудівний завод імені 61 комунара у м. Миколаєві, ВАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море») - стратегічними [1], подальші зусилля законодавця щодо стимулювання суднобудівної промисловості фактично припинилися.

Суднобудівна промисловість України після утворення незалежної держави успадкувала потужний промисловий потенціал: вісім прекрасно оснащених, високоприбуткових суднобудівельних заводів, які склали близько 30 % суднобудування колишнього СРСР. Проте слід зазначити, що 65 % продукції суднобудівних підприємств становили військові кораблі, які будувалися за держзамовленнями. Тому питання фінансування перед суднобудівними заводами не стояли взагалі. Після 1992 р., коли будівництво кораблів було практично зупинене, з'ясувалося, що більшість українських судновласників не мають засобів для будівництва необхідних їм суден на вітчизняних суднобудівельних заводах, які одночасно втратили і військові, і цивільні замовлення. Вихід з такого становища бачився в будівництві суден на експорт, оскільки українські суднобудівельні підприємства

будували експортні судна на 10-12 % дешевше, ніж деякі зарубіжні фірми [2].

На сьогодні стан суднобудівної галузі в Україні є дуже складним. За останні десять років позиції українських судноплавних компаній були втрачені лише на міжнародних, а й на внутрішніх лініях. Сам же морський флот значно застарів; більшість суден вже не відповідають вимогам міжнародних конвенцій. Більше 92% вантажів, що обробляються в українських портах, транспортуються іноземними суднами. Вітчизняні верфі здебільшого простоюють чи працюють із закордонними замовленнями.

Вітчизняний виробник не може успішно конкурувати з іноземними на традиційних ринках суднобудівної продукції, на яких в останні роки лідерами є фірми Японії та Південної Кореї (60% загальних світових замовлень), а також Китай та Німеччина, відповідно, 3 та 4 місця в світовому рейтингу [4].

Втрата цілого переліку технологій і кризовий стан підприємств судового машинобудування і морського приладобудування для цивільних потреб приводять до переважання у виробничих програмах багатьох заводів лише корпусних робіт. Як наслідок, спостерігаються низьке використання цехів і ділянок механомонтажної і добудівної груп, їх технічна деградація і втрата кваліфікованих кадрів робітників і інженерів. У результаті зникають навіть потенційні можливості для спорудження суден повної комплектації.

Становище ускладнюється тим, що в разі будівництва повністю обладнаного судна значна частина його фінансування йде на закупівлю устаткування із застосуванням імпортних комплектуючих, що не мають аналогів в Україні. А постачання цього устаткування обкладається не лише ПДВ, але і митним збором, що кінець кінцем робить вартість тих, що будуються, суден на 15-20% вище за вартість їх аналогів, що замовляються за кордоном. Все це призводить до того, що на долю підприємств залишаються лише технологічні операції з мінімальною доданою вартістю, які до сьогодні користуються популярністю серед іноземних замовників української суднобудівної промисловості.

Основною причиною кризового стану галузі є постійні проблеми з фінансуванням на суднобудівних підприємствах, відсутність вільного доступу до кредитних ресурсів і високі кредитні ставки. Неможливе залучення довгострокових і дешевих грошових коштів, що є невід'ємним атрибутом фінансування будівництва нових суден, термін економічної експлуатації яких складає не менше 20 років, за рахунок внутрішніх українських кредитних джерел. За кордоном судновласник для замовлення судна може отримати банківський кредит у розмірі до 80% від вартості судна строком на 10-15 років по ставці 0,3-2% залежно від кредитного рейтингу компанії. На українському ж фінансовому ринку можливий лише кредит на 5-6 років під 12-14% річних у об'ємі максимум 60% від вартості судна. А практично надаються позички терміном до 1 року. Такий термін кредиту явно недостатній для окупності судна, а вартість позички робить весь проект у більшості випадків нерентабельним [4].

Будівництво суден у всьому світі ведеться з використанням банківських кредитів з подальшою виплатою кредиту за рахунок отриманого від експлуатації судна доходу. Така система дозволяє залучити інвестиції в суднобудування і, попри великі капіталовкладення, що заморожуються на тривалий

термін, здійснювати будівництво суден.

Окрім використання особливої системи кредитування будівництва суден, суднобудівельні галузі зарубіжних держав отримують від урядів і пряму фінансову підтримку. Головною її сенс полягає в забезпеченні можливості національним верфям успішно конкурувати з верфями інших країн за рахунок штучно підтримуваного низького рівня цін на судна, що будуються. Допомога від уряду національним галузям суднобудування здійснюється шляхом прямого субсидювання будівництва суден; надання полегшених умов при кредитуванні і податкових послаблень; розміщення державних замовлень на будівництво цивільних суден на національних верфях; списання боргів; надання фінансової допомоги при модернізації і реконструкції суднобудівельних верфей, а також при виконанні НДДКР і тому подібне.

Наприклад, у Японії національним судновласникам надається кредит під 5% річних, Іспанія надає кредити у розмірі 85% від ціни судна, а США – 87,5% і на термін 25 років і т. д. Уряди Японії і Німеччини надають національним верфям субсидії в розмірі до 30% для компенсації різниці між витратами верфі і ринковими цінами суден, в Іспанії – до 19%, а в Італії – до 13% [6].

У багатьох країнах істотно зменшені митні збори на судове устаткування, що імпортується, а в Китаї і Польщі - взагалі скасовані. Крім того, в Китаї держава регулює ціни на сталь і судове устаткування. Така активна державна підтримка суднобудування дозволила йому вийти на третє місце в світі за об'ємом суднобудівної продукції, що випускається.

Економіка США є хрестоматійним прикладом розбудови ефективної ринкової держави загалом. Саме тому не може не викликати значне зацікавлення спеціальний режим регулювання морської індустрії (та суднобудування у її складі) у США – найпотужнішої та найліберальнішої економіки Світу.

Управління розвитком морської індустрії США здійснює спеціальний адміністративний орган Maritime Administration. Не швидкозмінні політики, а професіонали морської індустрії, котрі мають доволі широкі повноваження. У нас такого органу влади немає.

З 1993 року діє програма The Federal Ship Financing Program TITLE XI. Місія TITLE XI – зробити верфі США інтернаціонально конкурентоспроможними та сприяти зростанню та модернізації комерційного флоту США. Коротко зміст програми описаний у наступних пунктах:

1. Урядове гарантування фінансування приватного сектора за рахунок позик;
2. Фіксовані або плаваючі відсоткові ставки зіставні з доступними для великих та матеріально сильних корпорацій;
3. Амортизація (термін кредитування або гарантії) до 25 років;
4. Фінансування до 87,5% вартості проекту;
5. Спеціальні фінансові вимоги (12,5% проекту фінансуються позичальником, ним підтримується позитивний оборотний капітал, довгострокові зобов'язання, що стосуються власного капіталу, мають бути меншими ніж у 2 рази, поточні зобов'язання мають бути меншими поточних активів) [7].

Для зміни становища, що склалося в українській суднобудівній галузі, необхідне прийняття державою термінових заходів, проведення нею відносно національного суднобудування активної протекціоністської політики. Однією з головних причин, що пояснюють необхідність підтримки українського суднобудування є те, що український торговельний і

промисловий флот знаходяться на межі повного зникнення, що завдає величезних економічних збитків, а також негативно позначається на національній безпеці.

Для великих українських судноплавних компаній з

гарною кредитною репутацією «класичні» схеми будівництва (придбання) суден на довгострокові банківські кредити економічно більш прийнятні.

Наведемо схему фінансування будівництва суден за рахунок кредиту (рис. 1):

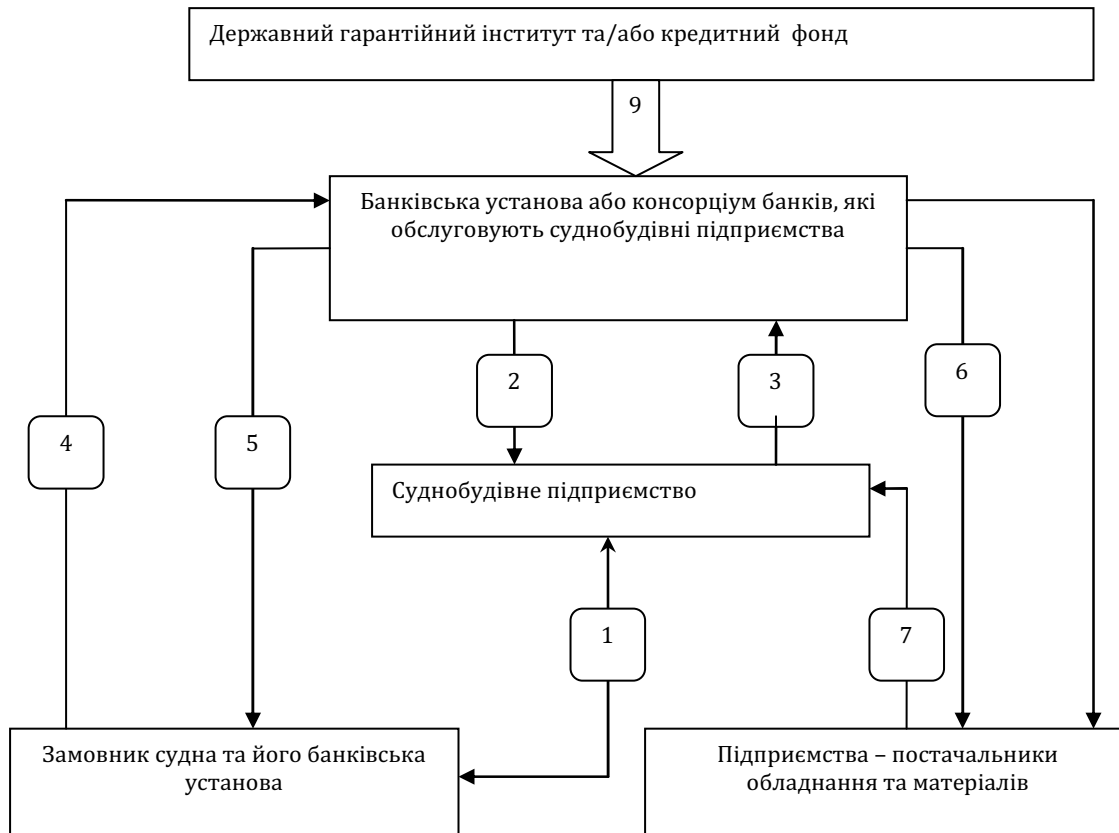


Рис. 1. Схема фінансування будівництва судна

- укладання контракту на будівництво судна;
- надання позички суднобудівному підприємству;
- передавання титулу судна та іншого забезпечення;
- авансові платежі в розмірі 30 -50% від вартості судна;
- зворотні гарантії на авансові платежі;
- авансовий платіж або акредитив;
- постачання обладнання та матеріалів;
- виплата повної ціни обладнання та матеріалів;
- можливі державні гарантії до 80% обсягу фінансування.

З цієї схеми видно, що держава може виступати гарантом при укладанні кредитної угоди між банком або фінансовою групою та суднобудівними підприємствами, що дуже важливо, оскільки середні і малі українські судноплавні компанії не можуть узяти кредит на фінансування будівництва судна, оскільки, як забезпечення для здобуття довгострокового кредиту, вони можуть надати банкам лише судна, що належать їм, вік яких звичайно більший 20-25 років.

До того ж, вихід вбачається у застосування оригінальних форм кредитування, до яких слід віднести створення фінансових груп, оскільки згідно з вимогами НБУ депозитні корпорації обмежені у розмірах кредиту, що надається одному позичальнику розмірами власного капіталу.

На рисунку 2 зображено найважливіші напрямки стимулювання виробництва на які, на нашу думку повинна орієнтуватися державна підтримка суднобудівної галузі.

Вважаємо за потрібне зазначити про необхідність відновлення пункту 11.26 Закону України "Про заходи

щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні" від 13 грудня 2001 року № 2892-III, згідно з яким підприємства суднобудівної промисловості звільняються від обкладення податком на додану вартість операції з увезення (пересилання) на митну територію України матеріалів, устаткування і комплектуючого обладнання (далі - товарів), що використовуються для будівництва суден (крім підакцизних), якщо такі товари не виробляються підприємствами на території України.

Цим же законом запроваджено механізм здешевлення позичок шляхом визначення часткової компенсації ставки за позичками банківських установ. Кошти на здійснення фінансової підтримки повинні передбачатися у законі про державний бюджет та виділяються визначеним згідно з законом підприємствам. Компенсація відсотків повинна проводитися відповідно до порядку, який встановлюється черговою постановою КМУ. На сьогодні в Україні існують проблеми щодо отримання пільгових позичок суднобудівними підприємствами,



Рис. 2. Напрями державного регулювання фінансового забезпечення суднобудівних підприємств

оскільки на зазначені вище цілі кошти з державного бюджету на 2011 рік не виділяються.

Крім того, практика світового суднобудування демонструє, що найкращими клієнтами для суднобудівельних заводів є вітчизняні замовники. Потреби українських судновласників у нових судах достатньо великі. Навіть якби лише частина цих потреб була задоволена, і, відповідно, було б забезпечено фінансування, то багато українських заводів змогли б працювати у нормальному режимі.

Основною причиною кризового стану галузі є постійна нестача обігових коштів на суднобудівних підприємств, відсутність вільного доступу до кредитних ресурсів і високі кредитні ставки. Неможливе залучення довгострокових і дешевих грошових коштів, що є невід'ємним атрибутом фінансування будівництва нових суден, термін економічної експлуатації яких складає не менше 20 років, за рахунок внутрішніх українських кредитних джерел.

Для зміни ситуації, що склалася в українській суднобудівній галузі, необхідне вжиття державою термінових заходів, проведення нею відносно національного суднобудування активної протекціоністської політики.

Будівництво суден необхідно вести з використанням банківських кредитів з подальшою їх виплатою за рахунок отриманого від експлуатації судна доходу. Така система дозволить залучити інвестиції в суднобудування і, не дивлячись на великі капіталовкладення, що заморожуються на тривалий термін, здійснювати будівництво суден.

Список літератури

1. Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави

[Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2004 р. за № 1734. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1734-2004-%EF

2. Суднобудування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ankor-odessa.com.ua/articles/shipbuilding_ua/
3. Ильницький К. Национальный морской рейтинг Украины 2007 [Електронний ресурс] / К. Ильницький. – Режим доступу // <http://www.blackseatrans.com/>.
4. Анташов В. М. Возражение кораблестроения. [Електронний ресурс] / В. М. Анташов, В. К. Космарский // Экономика и жизнь. – №46 (9208). – Режим доступу : <http://www.eg-online.ru/article/55625/>.
5. Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 13 грудня 2001 року № 2892-III /. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/.
6. Судостроение – проблемы и перспективы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://seaspirit.ru/plot/sudostroenie-problemy-i-perspektivy.html>.
7. Про державну підтримку суднобудування [Електронний ресурс] : концепція Закону України / Асоціація суднобудівників України. – Режим доступу : www.ukrsudo.kiev.ua/index.php?id=161.
8. Барабанов М. А. Мировая практика в области государственной поддержки гражданского судостроения [Електронний ресурс] / М. А. Барабанов // Экспорт вооружений. - №4 (июль - август). – Режим доступу : www.cast.ru/journal/2006/mirovaya_praktika/
9. Потій В. З. Напрями державного розвитку лізингу в Україні [Електронний ресурс] / В. З. Потій // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України – №2. – 2009. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2009_2/pdf/09pvzdii.pdf.

РЕЗЮМЕ

Пащенко Алексей, Зинченко Андрей

Необходимость государственного регулирования финансового обеспечения судостроительных предприятий

Исследовано состояние и проблемы судостроительной отрасли Украины, определены основные причины, которые сдерживают развитие судостроительной промышленности. Рассмотрены особенности финансирования строительства судов в мире. Предоставлены рекомендации относительно решения проблем финансирования в судостроительной отрасли за счет использования лизинговых, кредитных операций в сочетании с государственным регулированием этих процессов.

RESUME

Paschenko Olexiy, Zinchenko Andriy

Necessity of government control of financial provision of shipbuilding enterprises

The current state and problems of the shipbuilding industry of Ukraine are considered in the article. There have been defined the main reasons, which suppress evolution in the shipbuilding. The peculiarities of the financing of ship-construction in the world are revealed. The recommendations in relation to the decision of problems of financing in shipbuilding industry due to the use of leasing, credit operations in combination with government control of these processes are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Стаття присвячена критичному аналізу підходів до визначення форм макроекономічного планування та формуванню розгорнутої класифікації планування як функції управління.

Ключові слова: класифікація, макроекономічне планування, державне управління, економічна політика, методи, функції, принципи.

Формування засад макроекономічного планування є перманентним у створенні системи державного менеджменту: як функція державного управління, планування сповна знайшло реалізацію в розвинутих країнах світу. В Україні з набуттям незалежності питання макроекономічного планування були позбавлені пильної уваги науковців, політиків, практиків. Як зазначає Д. В. Полозенко, «реформування економіки України досі здійснювалося без належного наукового забезпечення й визначення його етапів, що, власне, призвело до цілої низки помилок і прорахунків у системі планування й регулювання народногосподарським комплексом країни. В результаті тривалої, невиваженої й необґрунтованої з наукової точки зору економічної політики вітчизняна економіка зазнала негативного, а деякі галузі й руйнівного впливу» [10].

У той час, коли Україні було потрібно 20 років для беззастережного усвідомлення необхідності ефективного макроекономічного планування, провідний італійський вчений Б. Даллаго ще у 1992 р. у статті «Есть ли будущее у макроэкономического планирования в Восточной Европе» писав, що «вибір між планом і ринком в країнах Східної Європи становить собою помилкову дилему. Якщо вже задача полягає у розвитку цих країн без небезпечних шоків та інших вкрай негативних явищ, необхідно створити умови для «співпраці» плану і ринку. Зрозуміло, роль плану і ринку потрібно чітко розмежувати. Особливо важливою є ліквідація директивності планування, максимальне (за можливості) обмеження адміністративних втручань – зведення їх ролі до вирішення деяких специфічних проблем. План покликаний визначати довгострокові «правила гри», що забезпечують функціонування вільного ринку, а також основні умови функціонування економіки загалом» [4].

Демонтаж системи народногосподарського планування СРСР став, за висловом Н. І. Соловйової, «точкою неповернення», починаючи з якої перед українською владою та науковцями постає завдання формування методології макроекономічного планування, яка найбільшою мірою відповідала би потребам наукового обґрунтування й спрямування соціально-економічного розвитку країни.

Питання сутності, форм, видів, принципів, методів макроекономічного планування не є новими у світовій науковій дискусії. На початку 20-х років ХХ ст. в СРСР ці

питання досліджували В. О. Базаров, М. І. Бухарін, О. М. Гінзбург, М. Д. Кондратьєв, Г. М. Кржижановський, Г. Я. Сокольников, С. Г. Струмлін, Г. А. Фельдман, та ін. Значний вклад в методологію планування зробили праці Б. Даллаго, Л. Йохансена, К. Кернса, К. Ландауера, Т. Сааті. Сучасні розробки представлені в роботах вчених пострадянського простору, таких, як В. І. Борисевич, В. М. Гейць, І. В. Запоточний, В. І. Захарченко, Т. Ф. Куценко, В. І. Кушлін, М. В. Мінченко, Н. Р. Нижник, А. Є. Никифорова, Г. А. Оганян, В. М. Олуйко, М. Т. Пашута, Д. В. Полозенко, А. М. Стельмашук, В. В. Седова, С. М. Чистова та інших. Втім необхідно зазначити, що в Україні не сформована методологічна база макроекономічного планування, не існує загально визнаної дефініції макроекономічного планування, існують розбіжності в класифікації його проявів. Основні причини цього бачаться не у відсутності науковців чи наукових розробок з цих питань, а у низькому інтересі з боку держави. Відсутність єдиної методологічної основи планування надає можливості для різного, часто суперечливого, трактування термінів та не може слугувати підґрунтям практичної діяльності з макроекономічного планування.

Загальна мета статті – на основі дослідження сучасної наукової думки сформувати розширену класифікацію видів макроекономічного планування.

Розуміння сутності останнього повинно базуватися на усвідомленні того, що взаємодія державного управління й планування утворює самостійне явище, яке володіє родовими ознаками державного управління і планування, але за своєю структурою і за властивостями, впливом на інші явища і процеси характеризується новою якістю. Дослідження В. П. Марашука з цього питання [7] доводять, що у сучасному світі не можливе існування будь-якої сфери суспільних відносин окремо від планування. На макrorівні до особливостей планування належить те, що його об'єктом є національна економіка, а суб'єктом – держава [5]. Макроекономічне планування як спеціальний інструмент державного регулювання економіки виконує такі функції:

1. Конкретизацію цілей та пріоритетів розвитку національної економіки.
2. Забезпечення оптимального варіанта розвитку економіки.

3. Координацію економічної діяльності суб'єктів господарювання.

4. Контроль за ходом реалізації цілей та завдань, оперативне регулювання умов господарювання або зміну завдань економічної політики держави [16].

Пошук ефективних моделей соціально-економічного розвитку України вимагає поглибленого дослідження форм і методів макроекономічного планування. Що стосується питання класифікації макроекономічного планування, то І. В. Запоточний, В. І. Захарченко [6], В. І. Борисевич, Г. А. Кандаурова, Н. Н. Кандауров [12] за ознакою форми вияву й змісту виокремлюють директивне, індикативне і стратегічне планування. С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко [5], М. В. Мінченко, Л. П. Чижов, А. В. Фролков [8] з погляду обов'язковості виконання суб'єктами господарювання планових завдань розрізняють директивні та індикативні плани. Підтверджує цю думку і В. В. Седов [13], який за ознакою змісту заходів впливу та характеру самого плану підрозділяє на директивне і індикативне. У той же час С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко у своїх визначеннях макроекономічного планування підкреслили орієнтацію планування на досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей, виокремлюючи таким чином стратегічне, тактичне й оперативне планування.

В. І. Кушлін взагалі називає тільки два види сучасного макроекономічного планування: стратегічне та індикативне [3], змішуючи, на перший погляд, ознаки часу та форми вияву. Втім він зауважує, що індикативне планування має переважно тактичне значення, спрямоване на реалізацію стратегічних планів і пріоритетів і тісно пов'язане з державним бюджетом. За його визначенням, індикативне планування є типовим інструментом у сучасній ринковій економіці і головною формою конкретного наповнення і реалізації стратегічних планів [3].

Цю думку підтримують Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев [9], які виділяють у якості структурних елементів інтегрованого народногосподарського механізму стратегічне планування як складову стратегічного управління та поточне (індикативне) планування народногосподарської діяльності.

Л. Є. Басовський у [1] виокремлює: за методами реалізації - директивне планування як таке, що призначене для безумовного виконання та індикативне планування, що надає орієнтири економічного розвитку; за строками реалізації - стратегічне, довгострокове, середньострокове й короткострокове; за об'єктами планування - структурне, технологічне, процедурне.

Розширену класифікацію планування та видів планів надає А. М. Стельмащук [15], розрізняючи такі його типи: за економічними системами - директивне (адміністративно-командне), недирективне (індирективне, регулятивне), індикативне; за строками планування - стратегічне і тактичне, довгострокове і середньострокове; за напрямками планування - структурне, програмне, рамкове, соціальне.

У [16] Л. А. Швайка перелічує наступні типи макроекономічного планування, які зустрічаються у сучасній економічній літературі: директивне (адміністративно-командне) та індикативне; системне; протекціоністське; аполітичне; стратегічне й тактичне; нормативне; позитивне; інкрементальне. Цей перелік не може претендувати на класифікацію, оскільки не сформовані ознаки належності та групування, але є

цікавим з позиції виокремлення системного та інкрементального планування як філософій (або визначення, яким чином здійснювати процес) планування, а також протекціоністського, аполітичного, позитивного планування як орієнтованого на певний соціально-політичний результат.

Проведений критичний аналіз дозволяє дійти висновку, що відсутня єдина розгорнута класифікація, яка б відбивала ознаки часу, примусовості та обов'язковості, виставляла би відповідно до кожного виду планування конкретні інструменти і методи. Тому на основі дослідження та узагальнення питань з методології макроекономічного планування нами пропонується наступний підхід до класифікації видів планування взагалі та макроекономічного планування зокрема (рис. 1).

Уточнимо зміст наведених видів планування. Формальне планування - при цьому підході звужується область проблеми для того, щоб використовувати кількісні моделі і техніку оптимізації. Інкрементальне планування - у цьому випадку використовують «здоровий глузд» і якісні міркування для того, щоб виробити незначні модифікації існуючих політик.

Системне планування - більш широкий підхід, при якому намагаються формулювати проблеми планування мовою множинності учасників і відносин між ними. Тут пошук збігів між ідеалізованими, оптимальними і можливими, інкрементальними відгуками базується на сукупності якісних і кількісних методів [11].

Телеологічна концепція описує процес планування, який передбачає визначення цілей функціонування, показників на кінець планового періоду та шляхів їх пропорційного розподілу на короткострокові періоди. Тому для планування, яке методологічно ґрунтується на телеологічній концепції, більше значення має формування нормативних цілей; визначення методів пропорційного розподілу нормативних цілей; визначення відносно сталих умов функціонування; визначення методів протидії впливу чинників зовнішнього оточення. Основним недоліком телеологічної концепції є неврахування кон'юнктури для планування діяльності підприємств низки галузей і „механічне" встановлення обмежень при врівноваженні функціонування, ігнорування невизначеності середовища функціонування [2].

Прихильники телеологічного напрямку пропанували директивні методи управління - регламентацію "згори" діяльності підприємств, тобто створення єдиних централізованих органів макрорівня, які б здійснювали управління підприємствами як адміністративно-підпорядкованими суб'єктами.

Філософське розуміння генетичного методу (від грец. *genesis* - походження, розвиток) зводиться до вивчення явищ, яке ґрунтується на аналізі їх розвитку. Історично генетичний метод виник у результаті утворення в науці ідеї розвитку [2] як інструменту урахування невизначеності середовища. Генетична концепція описує процес планування, що ґрунтується на минулих тенденціях та можливих змінах кон'юнктури в майбутніх періодах. Достовірність даних про поточний стан і майбутні зміни впливають на досягнення визначених цілей, оскільки початок планового періоду є ключовим. Прихильники генетичного напрямку відстоювали ринковий механізм самоорганізації, відхиляли диктатуру плану як нормативного базису стратегії.

Вони вважали, що планування не можливе без прогнозу, а план має базуватися на вивченні

ПЛАНУВАННЯ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ

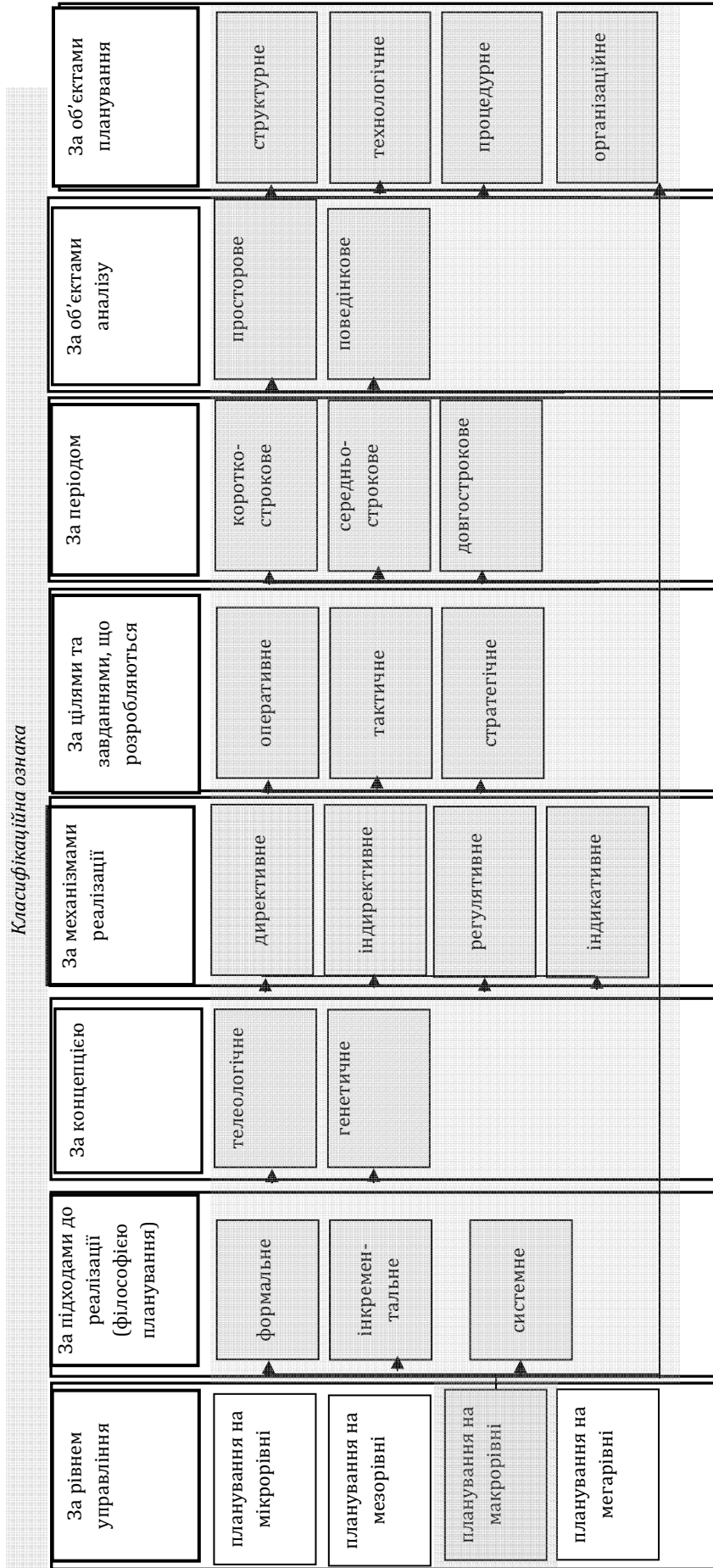


Рис. 1. Розширена класифікація планування як функції управління

об'єктивних закономірностей і тенденцій розвитку. Яскравими представниками генетичного напрямку були М. Кондратьєв (1892–1938), В. Базаров (1874–1939). Ці вчені вважали, що різниця між двома зазначеними напрямами полягає у вихідному пункті планування: розроблення плану має залежати не від довільно обраної мети, а від об'єктивних закономірностей і умов соціально-економічного розвитку. Вони запропонували триланкову систему планування: генеральний план як основа системи; перспективний план як попереднє уточнення; річний план [17]. Водночас В. Базаров вважав, що будь-який перспективний план народного господарства має втілювати синтез директиви і прогнозу, тобто повинен мати певну цільову настанову та генетичне обґрунтування її здійсненності. Необхідність сполучення «телеології» і «генетики» у плануванні доводили також роботи Г. А. Фельдмана [14].

Подальший розвиток думка про необхідність поєднання директиви й рекомендації на основі макроекономічного прогнозування отримала в роботах Б. Даллага, де він на основі визначення ступеня примусовості вперше виокремив директивне (адміністративно-командне), індирективне, регулятивне й індикативне планування, заклавши, тим самим, базу методології макроекономічного планування. Актуалізуючи визначення директивного та індикативного планування, сьогодні різні дослідники в якості ознаки групування визначали тип економічної системи [8], механізми або методи [1] реалізації, обов'язковості виконання [5], форму планування [16].

На наш погляд, найбільш обґрунтованим є визначення агрегуючої ознаки за механізмами реалізації, оскільки остання містить у собі конкретні методи, адаптовані до типу економічної системи в тому числі і за ознакою обов'язковості та примусовості. Зосередившись на механізмах реалізації, визначимо сутність директивного, індикативного, індирективного та регулятивного планування.

Директивне планування - обов'язкове, жорстке, передбачає безумовне виконання та застосування командно-адміністративних важелів для обов'язкового втілення в життя встановлених цілей і завдань. Перша умова реалізується через видання відповідних адміністративно-розпорядчих документів - законів, указів, наказів, розпоряджень, після чого здійснюються практична реалізація встановлених завдань, поточний і кінцевий контроль ступеня виконання із застосуванням заходів адміністративного та іншого впливу до виконавців [12].

Індикативне планування – рекомендаційна система планових заходів, спрямованих на досягнення цілей соціально-економічної політики держави, що передбачає створення таких умов функціонування суб'єктів економіки, які б спонукали їх до виконання поставлених завдань [5]. Основу індикативного планування складає ідея "узгодженого господарства", яка передбачає добровільну згоду всіх зацікавлених суб'єктів на здійснення завдань, що містяться в плані. При цьому надається свобода вибору і прийняття рішень, зберігається конкуренція, можливість конфліктів. План має рекомендаційний характер, не передбачає спеціальної відповідальності за невиконання, від директивного відрізняється меншою кількістю й укрупненим характером показників і нормативів (індикаторів плану). У той же час стосовно до ринку індикативне планування є вольовим втручанням держави, впливом на поведінку господарюючих суб'єктів, їх вибір за рахунок системи

прямих і непрямих регуляторів у вигляді пільг, ліцензій, квот, бюджетних субсидій, дотацій, тарифів. Для державного сектора застосовуються елементи обов'язковості [3]. Індикативний план містить концептуальну (концепцію соціально-економічного розвитку); планово-регулюючу (система економічних регуляторів і державні цільові комплексні програми) частини [12].

Індирективне і регулятивне планування розглядаються як похідні від директивного і індикативного планування. Індирективне планування має багато спільних ознак з директивним, основна відмінність полягає у застосуванні, окрім директивних економічних важелів впливу на суб'єкти господарювання, відмови від адміністративних стягнень за невиконання планових завдань, що забезпечує повну свободу суб'єктам економіки. Проте ця форма планування не передбачає забезпечення ресурсами. Регулятивне планування подібне до індикативного планування, відмінність полягає у більш глибокому впливі на державний сектор економіки за допомогою прямих адміністративних та економічних важелів; активному впливі на приватний сектор шляхом матеріального стимулювання за виконання планових завдань [16].

За цілями та завданнями, що розробляються, макроекономічне планування може бути стратегічним, тактичним та оперативним. Відповідно до цього, класифікаційна ознака ґрунтується не на строках, а на результаті планування, тобто стратегії, тактиці або поопераційному плані розвитку об'єкта планування.

Мета стратегічного планування - побудова моделі майбутнього розвитку держави чи іншого об'єкта, стосовно до якого здійснюється планування. Основними функціями стратегічного планування в ринковій економічній системі є: визначення перспективних цілей соціально-економічного розвитку країни; вибір стратегічних пріоритетів; вироблення соціально-економічного механізму реалізації вибраної системи пріоритетів, використання для цього прямого і непрямого державного регулювання соціально-економічного розвитку [3]. Призначення стратегічного планування - зробити тактичні, оперативні та поточні управлінські рішення обґрунтованими.

Тактичне планування поширюється на приватні питання, вирішення яких необхідне для досягнення стратегічних цілей. Воно здійснюється у формі розробки короткострокових планів розвитку конкретних елементів соціальної інфраструктури, окремих аспектів розвитку економічних систем.

Оперативне планування уточнює стратегічні і тактичні плани на рівні конкретних операцій. Тактичне й оперативне планування є максимально конкретизованим й забезпеченим деталізованою інформацією.

Традиційне розмежування довгострокових, середньострокових і короткострокових планів відповідає такій спрямованості управлінської діяльності, в якій поєднується вирішення поточних завдань з одночасним створенням передумов для досягнення великих масштабних цілей у майбутньому. Існують принципи відмінності у змісті та способах формування планових значень числових показників в умовах довгострокового, середньострокового та короткострокового планування.

Об'єкти аналізу в широкому сенсі можуть класифікуватися як просторові чи поведінкові явища.

Просторове планування здебільшого пов'язане з безперервним розвитком фізичних систем, наприклад планування земельного користування в містах і аналіз розміщення промисловості. При поведінковому плануванні звертаються до соціальних систем і намагаються визначити вплив пропонованих політик на поведінку окремих осіб або груп людей, при цьому теорія та концепції позичаються з таких сфер діяльності, як соціальна психологія, соціологія і економіка [11].

За об'єктами планування застосовується до структур, засобів організації, технологій та процедур. Структури і засоби організації є найважливішими об'єктами планування. Для реалізації завдань, вирішення яких забезпечує досягнення стратегічних цілей, у багатьох випадках необхідне створення відповідної організаційної структури або розробка конкретного засобу організації. Технології та процедури діяльності становлять правила, методики виконання певних функцій, функціональні обов'язки колективів і окремих працівників. Вони повинні бути розроблені на основі цілей і завдань, які ставляться в планах і відображені в юридичних нормах, в договорах, статутах, положеннях про організації, в посадових інструкціях.

Такі види планування, котрі зустрічаються у сучасній науковій літературі, як позитивне, аполітичне, нормативне, протекціоністське, рамкове та інші, не знайшли свого місця в пропонованій класифікації, оскільки вони або стосуються методів планування (наприклад, виокремлення нормативного планування передбачає наведення значного переліку всіх можливих прийомів і методів здійснення планування, що є окремим питанням методології планування), або можуть бути розглянутими в межах вже наведених класифікаційних ознак. Сформована класифікація видів макроекономічного планування охоплює різні ознаки, що дозволяє більш глибоко усвідомлювати сутність того чи іншого поняття, їх координованість та співвідношення, використовувати відповідні методи, інструменти і механізми.

Список літератури

1. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л. Е. Басовский // М.: ИНФРА-М. – 207. – 260 с.
2. Бердар М. М. Концептуальний підхід фінансової рівноваги у плануванні фінансових ресурсів промислового підприємства / М. М. Бердар // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/trpe/2009_19/Zb19_24.pdf
3. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. Издание 2-е, перераб. и доп. / Кушлин В. И. - общ. ред. М.: Изд-во РАГС, 2005. - 48,5 с.
4. Даллаго Б. Есть ли будущее у макроекономического планирования в Восточной Европе / Б. Даллаго // Российский экономический журнал. 1992. № 3. С.106 -108.
5. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. - К.: КНЕУ, 2005. - 440 с.
6. Запоточний І. В., Захарченко В. І. Державне регулювання регіональної економіки / За заг. ред. д.е.н., проф. Захарченка В.І. - Харків - Львів - Одеса: ТОВ «Одіссей». - 2003. - 592 с.
7. Марущак В.П. Планування в системі державного управління економічною діяльністю / В. П. Марущак // Південноукраїнський правничий часопис. - №3. - 2010. - С. 217 -220. - С. 218
8. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів: Підручник / Мінченко М. В., Чижов Л. П., Фролков А. В. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. - 442 с.
9. Політична економія: навч. посіб. / [Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.]; За заг. ред. Г. А. Оганяна. - К.: МАУП, 2003. - 520 с.

10. Полозенко Д. В. Планово-індикативне й бюджетне планування в умовах ринку // Фінанси України. - 2008. - №7. - С. 74-77.
11. Прогнозирование и планирование экономики / [Борисевич В. И., Кандаурова Г. А., Кандауров Н.Н. и др.]; под ред. В. И. Борисевича, Г. А. Кандауровой. - Мн.: Интерпрессервис; Эксперспектива, 2001. - 380 с.
12. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: пер. с англ. / Т. Саати, К. Кернс - М.: Радио и связь, 1991. - 224 с.
13. Седов В.В. Экономическая теория: В 3 ч. Ч. 3. Макроэкономика: Учеб. пособие / Челябин. гос. ун-т. Челябинск, 2002. - 115 с.
14. Соловйова Н.І. 3 історії розвитку концепції системного планування і прогнозування // Наука й економіка. - 2009. - №4(16). - Т.2. - С. 198-205.
15. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник. - Тернопіль: ТАНГ, 2000. - 315 с.
16. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки / Л. А. Швайка. - К.: Знання, 2008. - 462 с.
17. Швець Л. М. Стратегічне управління підприємством як соціальна технологія / Л.М. Швець // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Startp/2010_44/files/ST44_39.pdf.

РЕЗЮМЕ

Петрушевский Юрий, Попадюк Ольга

Классификация видов макроекономического планирования

Статья посвящена критическому анализу подходов к определению форм макроекономического планирования и формирования развернутой классификации планирования как функции управления.

RESUME

Petrushevs'kyi Yuriy, Popadyuk Olga

Classification of kinds of macroeconomic planning

The article is devoted to the critical analysis of approaches to definition of forms of macroeconomic planning and formation of the developed classification of planning as a management function.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА

Розглянуто сутність санаційної спроможності підприємства-боржника з позиції фінансово-економічної стійкості, яка узагальнює здатність неплатоспроможного підприємства до фінансового оздоровлення, на основі сукупності критеріїв санаційного потенціалу майбутньої діяльності та можливості реалізації санаційної концепції. Охарактеризовано поняття санаційного потенціалу. Обґрунтовано та визначено критерії оцінки санаційного потенціалу.

Ключові слова: підприємство-боржник, процедури банкрутства, санаційний аудит, санаційна спроможність, санаційний потенціал, критерії оцінки.

Вирішення подальшої долі підприємства-боржника в процедурах банкрутства ґрунтується на висновках щодо санаційної спроможності боржника, отриманих у результаті проведення санаційного аудиту. Санаційний аудит посідає важливе місце в системі фінансово-економічного механізму як особливий інструментарій, з одного боку, визначення ознак його санаційної спроможності, тобто здатності підприємства подолати кризу на підставі виявлених негативних аспектів у його діяльності, з іншого – зниження інформаційного ризику для кредиторів та інвесторів. Увагу щодо оцінки санаційної спроможності згідно з існуючою нормативно-правовою базою України сфокусовано лише на декількох важливих фінансових показниках, техніці їх розрахунку та оцінці ймовірного банкрутства. Отже, це дозволяє констатувати недосконалість методики саме у визначенні та встановленні конкретних критеріїв об'єктивної комплексної оцінки санаційного потенціалу та доцільності санації. Зважаючи на це, можна стверджувати, що санаційний аудит не може гарантувати високий рівень впевненості інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим особам в ефективності проведення фінансового оздоровлення підприємства-боржника та об'єктивності оцінки в сучасних умовах. Цей факт посилює ризикованість інвестування коштів у фінансове оздоровлення підприємств реального сектора економіки і негативно впливає на санаційні процеси.

Метою статті є обґрунтування сутності санаційної спроможності та встановлення чітких критеріїв комплексної оцінки санаційного потенціалу підприємства-боржника при проведенні аудиту.

Відповідно до поширеної серед спеціалістів думки санаційна спроможність визначається здатністю підприємства до подолання фінансово-економічної кризи та до виживання, тобто визначається наявністю у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, кадрових, виробничих, організаційно-технічних та правових можливостей, які встановлюють здатність до успішного проведення його фінансового оздоровлення [6, 8, 10-13]. Фахівці виділяють чотири основні економічні передумови прийняття рішення про санацію: санаційна можливість боржника; узгоджений план санації; реальні підстави виконання плану санації; присутність інвесторів [10, с. 129].

Для оцінки санаційної спроможності та визначення

доцільності санації слід використовувати сучасні методики [4, 5], методику «Бєарінг Поінт» – «Проведення діагностичного аналізу підприємства», проект якої профінансовано Європейським Союзом [1, с. 68-94] та інші. Сутність цих методик полягає у формуванні логіко-математичного інструментарію для об'єктивного визначення різних аспектів фінансового стану та господарської діяльності боржника, а також для з'ясування можливостей подолання негативних явищ і розвитку підприємства в майбутньому.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, які є офіційно обов'язковими в Україні для використання, ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, виникають у разі, коли на початку і наприкінці звітного кварталу наявні ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпечення власними засобами наприкінці звітного кварталу менші за їхні нормативні значення – 1,0 та 0,1 відповідно. Якщо наприкінці звітного кварталу хоча б один із зазначених коефіцієнтів перевищує його нормативне значення або протягом звітного кварталу спостерігається їх зростання, перевага надається позасудовим заходам відновлення платоспроможності боржника або його санації в процесі провадження справи про банкрутство [4, р. III п.3.4].

Відомий вітчизняний вчений О. О. Терещенко рекомендує визначати санаційну спроможність шляхом порівняння продисконтованої очікуваної вартості майбутніх активів підприємства за умови успішної санації з вартістю ліквідаційної маси. Санаційноспроможним підприємством буде тоді, коли продисконтована очікувана вартість майбутніх активів (за умови успішної санації) перевищуватиме вартість його ліквідаційної маси перед проведенням санації, кредитори матимуть змогу більшою мірою задовольнити свої вимоги після здійснення санаційних заходів, ніж при ліквідації [9, с. 76].

Вважаємо, що санаційну можливість підприємства необхідно розглядати з позиції фінансово-економічної стійкості, тобто здатності підприємства як системи ефективно трансформувати фінансові ресурси з максимальною економічною вигодою і мінімальним

ризиком, в основі якої закладені два взаємозалежних фактори: поточні активи, котрі забезпечують прибуток і необхідний обсяг готівки, а також можливості зростання, нових капіталовкладень, які призведуть до збільшення обсягів прибутку і готівки в майбутньому [2, с. 37] в поєднанні з терміном «потенціал»: виробничий, економічний, фінансовий, кадровий, ресурсний, котрий характеризує ефективність функціонування підприємства. Отже, в процедурі санації доречно вживати термін «санаційний потенціал», який можна охарактеризувати на основі сукупності оцінки таких характеристик, як «ефективність», «фінансова рівновага», і «ризик».

Санаційний потенціал залежить від умов і можливостей зростання або зниження ефективності фінансово-економічної діяльності та відображає реальний потенціал підприємства-боржника та його невикористані фінансові можливості. Таким чином, під санаційною спроможністю потрібно розуміти комплексний критерій прийняття рішення щодо санації, який узагальнює здатність підприємства до фінансового

оздоровлення, виходячи із:

- глибини кризового стану – сукупність критеріїв санаційного потенціалу для майбутньої діяльності, які необхідно визначати з урахуванням зіставлення елементів, що формують вартість капіталу, встановлюючи границі стану і поведінки чистих активів і пасивів підприємства.
- передумов подолання кризи – можливість та реальність реалізації санаційної концепції.

Санаційний аудит повинен відбуватися в дві основні фази, з відповідними об'єктами, завданнями, джерелами інформації, методами. Рішення доцільності санації повинно враховувати оцінку санаційного потенціалу та досяжність санаційного плану. Алгоритм проведення санаційного аудиту представлений на рис. 1. На підготовчому етапі проводиться збирання та систематизація інформації за джерелами (внутрішня, зовнішня) та за напрямками цілей аудиту (оперативний, стратегічний).

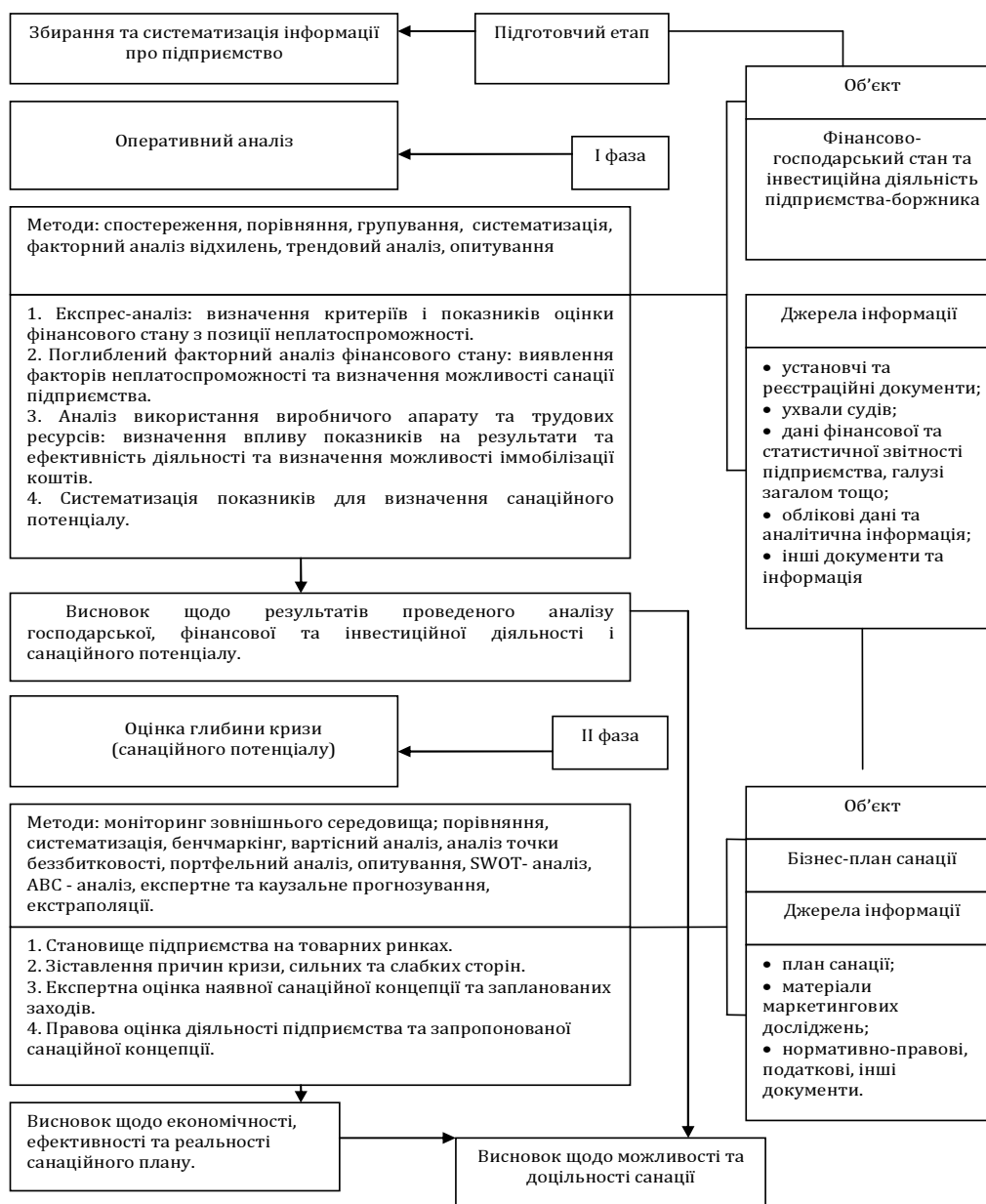


Рис. 1. Алгоритм санаційного аудиту

Головною метою першої фази санаційного аудиту є визначення санаційного потенціалу підприємства-боржника на основі систематизації показників за трьома групами елементів, які в сукупності характеризують стан і потенційні можливості підприємства щодо підтримки і відновлення ефективної діяльності та забезпечення його здатності до успішного фінансового оздоровлення, а саме: ефективність операційної та фінансової діяльності і фінансова рівновага.

При обґрунтуванні вибору системи показників використано діалектичний метод. Підхід до визначення системи показників ефективності операційної діяльності побудовано з позиції логіки неперервності операційного циклу і динамічності. Це пов'язано з тим, що джерела ефективності потенціалу операційної та інвестиційної діяльності знаходяться в безпосередньому зв'язку від того, наскільки швидко вкладені в активи кошти перетворюються в реальні гроші. Отже, факторами, які стримують прибуток, є: обсяг і структура витрат, попит на продукцію і виробничий потенціал; співвідношення «витрати – дохід – результат»; підвищення ресурсовіддачі; оборотність оборотних засобів.

Підхід до визначення показників ефективності фінансової діяльності ґрунтується на тому, що процес формування і використання фінансових ресурсів підприємства повинен забезпечувати достатнім капіталом для здійснення відтворення і підвищення

ефективності господарської діяльності. При цьому необхідно враховувати наступні гіпотези: рентабельність активів повинна перевищувати вартість позикового капіталу; фінансова стратегія повинна сприяти мінімізації ризику структури капіталу; вибір форми фінансування повинен сприяти найбільшій ефективності; рішення у сфері фінансування повинні бути спрямовані на максимізацію вартості і стійкий розвиток підприємства.

Фінансова рівновага характеризується балансуванням фінансових потреб і джерел фінансування, тобто є основою балансової рівноваги. Теоретичне обґрунтування сутності категорії фінансової рівноваги визначає вибір системи показників: ліквідність, фінансова стійкість, ефективність використання власного капіталу. Для розрахунку показників третього напрямку пропонуємо використовувати показник Cash-flow, який характеризується більшою об'єктивністю порівняно з чистим прибутком чи показниками рентабельності в контексті спроможності до фінансування за рахунок внутрішніх джерел неплатоспроможного підприємства.

Вибір системи показників для формування оцінки санаційного потенціалу формується відповідно до моделі (табл. 1). У якості первинної бази оцінки санаційного потенціалу рекомендується використовувати відношення досягнутого рівня фінансового показника до економічно доцільного та порогового значення.

Таблиця 1. Структурно-ієрархічна модель формування оцінки санаційного потенціалу

Рівень групування	Критерії фінансової рівноваги			Критерії ефективності операційної діяльності та інвестиційної складової	Критерії ефективності фінансової діяльності
	Ліквідність	Фінансова стійкість	Здатність до самофінансування		
1. Формування аналітичної бази	Визначення критеріїв і показників оцінки господарської, фінансової та інвестиційної діяльності в процесі санаційного аудиту				
2. Загальні показники	Показники активів і зобов'язань	Показники структури капіталу	Показники грошових потоків і активів	Показники обсягів витрат, реалізації, фінансових результатів, вартості капіталу	Показники доходу, фінансових результатів і активів
3. Базові показники	Товарно-матеріальні запаси, дебіторська заборгованість, грошові активи, кредити, власний капітал.	Власний капітал, позиковий капітал, оборотні активи, необоротні активи, основні засоби.	Чистий грошовий потік від операційної та інвестиційної діяльності, чистий дохід від реалізації продукції, інші операційні доходи, зобов'язання, активи	Дохід, виручка від реалізації, оборотні активи, чисельність, валовий прибуток, собівартість, фінансовий результат, власний капітал, структура і вартість капіталу, дебіторська заборгованість, необоротні активи	Фінансовий результат, власний капітал, позиковий капітал, амортизація
4. Відносні показники	Коефіцієнт поточної ліквідності, маневреності власного капіталу, коефіцієнт покриття запасів, чистий оборотний капітал	Коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними засобами, коефіцієнт реальної вартості майна	Коефіцієнт рентабельності операційних продаж по cash-flow I, коефіцієнт рентабельності активів по cash-flow II, відношення cash-flow I до позикового капіталу.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, продуктивність праці, рентабельність виробництва, рентабельність основної діяльності, фондівіддача, оборотність дебіторської заборгованості, середньозважена вартість капіталу, самофінансування інвестицій	Рентабельність власного капіталу, ефективність використання фінансових ресурсів, показник фінансового лівериджу.
5. Показники бази порівняння	Порогове значення	Порогове значення	Порогове, економічно доцільне значення показника	Порогове, економічно доцільне значення показника	Порогове, економічно доцільне значення показника

На основі отриманих результатів аналізу обґрунтовується зарахування його до складу неплатоспроможних підприємств, робиться висновок щодо санаційного потенціалу конкретного підприємства. Визначений таким чином санаційний потенціал є аналітичною базою вибору санаційної стратегії.

Друга фаза аудиту присвячується оцінюванню санаційних заходів підприємства-боржника з точки зору реальності впровадження концепції оздоровлення, ефективності запропонованих заходів в сучасних соціально-економічних умовах, робиться остаточний висновок щодо можливості та доцільності використання санаційних процедур для поліпшення фінансово-господарського стану підприємства та виведення його із статусу неплатоспроможного. Аудитором даються рекомендації щодо можливості застосування певних форм та інструментів санації.

Висновки

1. Санаційна спроможність - це комплексний критерій прийняття рішення щодо санації, який узагальнює на основі глибини кризового стану сукупність критеріїв санаційного потенціалу для майбутньої діяльності, та передумови подолання кризи - можливість та реальність реалізації санаційної концепції. Санаційний потенціал залежить від умов і можливостей зростання або зниження ефективності фінансово-економічної діяльності та відображає реальний потенціал підприємства-боржника та його невикористані фінансові можливості.

2. Оцінка санаційного потенціалу в процедурі фінансового оздоровлення підприємства-боржника є інструментом, за допомогою якого можна визначити стан неплатоспроможності підприємства та його здатність подолати кризу, здійснити попередню оцінку санаційної спроможності, встановити оптимальні фінансові пропорції стійкого розвитку підприємства для подальшого обґрунтування в плані санації інструментів реалізації.

3. Запропонована система показників оцінки санаційного потенціалу є першим етапом комплексної оцінки стратегії санації, на основі якої будується рейтингова методика ранжування підприємств. Результати ранжування можуть бути використані різними користувачами: керівниками підприємств, інвесторами, аудиторами, органами державного управління, постачальниками, кредиторами.

Список літератури

1. Астраханцева Й. А. Финансовая реструктуризация несостоятельных предприятия как стратегия оздоровления в процессе антикризисного управления [Текст] / Й. А. Астраханцева, Г. М. Подкантера. - М.: ФИНЗКО, 2001. - 118 с.
2. Джексон М. Финансовое моделирование в Excel и YBA [Текст] / М. Джексон, М. Стонтон. - М.: Диалектика, 2006. - 343 с.
3. Костирко Л. А. Диагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія. [Текст] / Л. А. Костирко. - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. - 256 с.
4. Методичні рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємства й ознак дій з приховання банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства від 19. 01. 2006 р. №14 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=>
5. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [Текст] / Затверджені рішенням Центральної спілки споживчих товариств України від 28 липня 2006 року // Юрист + Закон. Інформ. Бюл. - 2007. - CD-ROM.

6. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент: учеб. пособ. для вузов. [Текст] / Н. В. Родионова. - М.: ЮНИТИ; ДАНА, 2001. - 223 с.
7. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства [Текст] / Н. В. Тарасенко - Львів: ЛБІ НБУ, 2000. - 426 с.
8. Терещенко О. Фінансові джерела санації підприємств [Текст] / О. Терещенко // Фінанси України. - 1999. - №9. - с. 25-28.
9. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві [Текст]: Монографія. / О. Терещенко - К.: КНЕУ, 2004. - 268 с.
10. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст]: навч. посіб. / О. Терещенко - К.: КНЕУ, 2004. - 412 с.
11. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями [Текст]: монографія / В. Федосов., В. Опарін, С. Львовичін за наук. ред. В. Федосова. - К.: КНЕУ, 2002.
12. Фінанси підприємств [Текст] / За наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. - 4-те вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 575 с.
13. Швиданенко Г. О. Санація балансу в системі антикризового управління підприємством [Текст] / Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко // Актуальні проблеми економіки. 2003. - № 4. - С.33-37.
14. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е. В. Ненашев. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 208 с.

РЕЗЮМЕ

Передерієва Светлана

Критерии оценки санационного потенциала предприятия-должника

Рассмотрена сущность санационной способности предприятия-должника с позиции финансово-экономической устойчивости, которая обобщает способность предприятия к финансовому оздоровлению, исходя из совокупности критериев санационного потенциала будущей деятельности и возможности реализации санационной концепции. Охарактеризовано понятие санационного потенциала. Обоснованы и определены критерии оценки санационного потенциала.

RESUME

Pyerederiyeva Svitlana

Criteria of estimation of readjustment potential of enterprise-debtor

Essence of readjustment of ability of enterprise-debtor is considered from position of financial and economic stability which summarizes the capacity of enterprise for the financial making healthy, coming from to the aggregate of criteria of readjustment potential of future activity and marketability readjustment conception. The concept of readjustment potential is described. There have been grounded and definite criteria of estimation of readjustment potential.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Світлана ПОЗДНЯКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Донецький національний технічний університет

Олександра ШОСТАК

Донецький національний технічний університет

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КОМПОНЕНТІВ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Наведено схему оцінки персоналу, яка становить собою сукупність компонентів та послідовність етапів її проведення. Наведено вигоди, які може отримати підприємство за умови дотримання зазначених вимог і правильної організації процесу оцінки персоналу.

Ключові слова: *схема оцінки персоналу, ефективність використання персоналу, кадровий резерв, управлінські рішення.*

Сучасні трансформаційні процеси, які спостерігаються в українській економіці, вимагають від вітчизняних підприємств створення нових конкурентних переваг. Для досягнення конкурентоспроможності на ринку підприємство має швидко реагувати на його потреби, що постійно змінюються, і навіть брати активну участь у їх створенні. Така ситуація стає можливою за умов наявності персоналу відповідного професійно-кваліфікаційного рівня, здатного пристосовуватися до постійних змін техніки і технології. Однак, ситуація, що склалася на підприємствах країни, свідчить про недостатню відповідність професійних та особистісних здібностей працівників вимогам організації виробництва та праці. Тому своєчасна оцінка наявного професійного рівня персоналу на підприємствах з метою подальшого його підвищення набуває особливої необхідності.

Дослідженням питань оцінки персоналу присвячені праці закордонних спеціалістів. Так і Гай Ле Ботерф [1], і Роджер Мілс [2] у своїх роботах значну увагу звертають на використання методу компетенцій для оцінки персоналу. Відмінність полягає в тому, що Гай Ле Ботерф досліджує теоретичні аспекти використання компетенцій, а Роджер Мілс надає практичні поради щодо їх застосування.

Питання оцінки персоналу стали предметом наукового зацікавлення і для українських вчених. Так Колот А. М. [3] виділяє основні складові процесу оцінки персоналу, визначає її сутність, види та функції. Критерії, за якими доцільно оцінювати персонал, наведені у роботах Завіновської Г. Т. [4] та Петюха В. М. [5]. Крушельницька О. В. [6] визначає процедуру проведення оцінки персоналу та здійснює її класифікацію за декількома напрямками. Дмитренко Г. А. [7] наводить основні методи та проблеми оцінки персоналу. Балабанова Л. В. [8] дає перелік та характеристику вимог до проведення ділового оцінювання працівників підприємства. Савченко В. А. [9] наголошує на атестації в якості методу оцінки та розвитку персоналу, розглядає сучасні форми та процедури її проведення.

Однак суттєвим недоліком є те, що наведені вище компоненти не були розглянуті комплексно, а отже питання структуризації процесу оцінки до теперішнього

часу не вирішено. А недостатня систематизація компонентів процесу оцінки персоналу не дозволяє сформулювати цілісне уявлення про його організацію та особливості проведення.

Оцінка персоналу становить процедуру, за допомогою якої визначається ступінь відповідності якостей працівника, його трудової поведінки, результатів діяльності певним вимогам та еталонам [10, с. 266].

У загальному вигляді процес оцінки персоналу можна втілити таким чином:

згідно з обраним та доречним у кожній ситуації методом здійснюється оцінювання знань, вмінь, навичок та/або потенціалу кожного з працівників, що підлягає оцінці (інакше кажучи, працівник у процесі оцінки надає відповідну інформацію про наявність та ступінь прояву характеристик, що перевіряються);

експертна комісія обробляє отримані в ході оцінки дані, аналізує їх та підбиває підсумки;

результати доводяться до працівників та на підставі рекомендацій, що надані комісією, керівництво ухвалює рішення про подальшу долю працівників, що були оцінені, зокрема втілює їх у життя.

Проте з метою конкретизації наведеної послідовності дій та надання більш вичерпної інформації щодо організації оцінки персоналу доцільно запропонувати систему, що містить в собі основні етапи та елементи оцінки, методи, які сприятимуть оцінці, принципи її проведення, що є актуальними на кожному з її етапів, та соціально-економічний ефект, який є можливим у випадку правильно організованого та проведеного процесу оцінки персоналу підприємства. Саме розробка схеми цього процесу через обґрунтоване групування її основних компонентів і є основною метою цієї роботи (рис. 1).

Запропонована схема процесу оцінки персоналу є сукупністю елементів, що використовуються задля підвищення ефективності використання персоналу.

На першому етапі відбувається аналіз ситуації та збір інформації. Оскільки процес збирання інформації є однією з основних проблем оцінки персоналу, слід звернути на нього достатньо уваги. Основним та найбільш достовірним методом збирання інформації є вивчення документів та інших джерел, що передбачає аналіз первинних документів обліку кадрів, наказів,

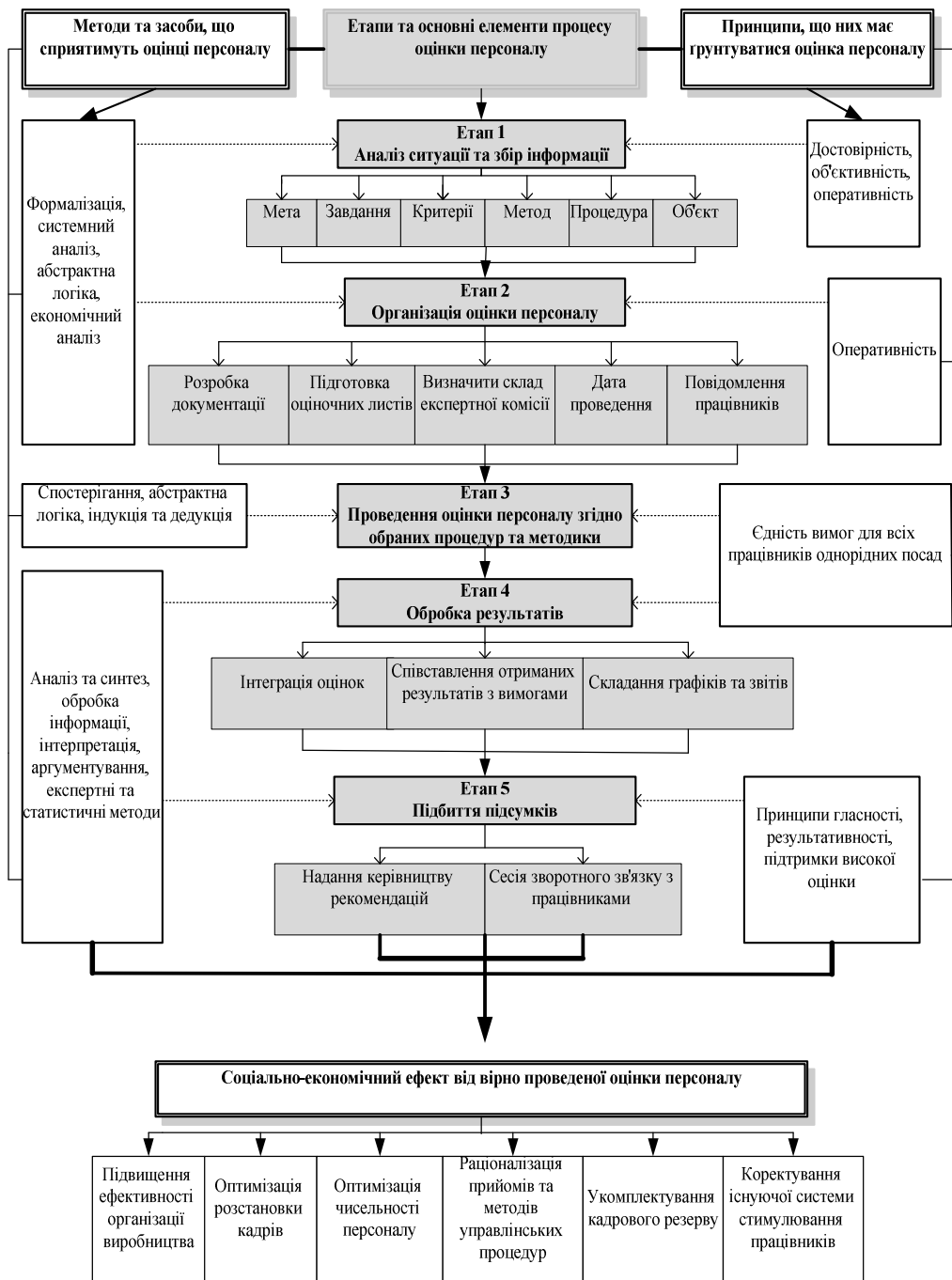


Рис. 1. Схема оцінки персоналу підприємства

розпоряджень та матеріалів звітності про виконання працівниками виробничих завдань, особистих творчих планів, документів про роботу структурних підрозділів і підприємства загалом. Також аналізуються документи, які містять відомості про результати оцінки персоналу, що проводилися у попередніх періодах. У якості додаткових методів збирання інформації можуть бути використані інтерв'ю та спостереження [3, с. 299–300].

Головним елементом процесу оцінки персоналу на початковому етапі є вибір та формулювання мети, адже від ступеня її відповідності вимогам і очікуванням керівництва підприємства залежить успіх усього заходу.

На думку Петюха В. М., основні цілі оцінки персоналу можна звести до наступних:

– оцінка потенційних здібностей і можливостей працівників;

- оцінка потреб у підвищенні кваліфікації та подальшому вдосконаленні працівників;
- оцінка результатів трудової діяльності;
- поліпшення управління діяльністю підприємства [5, с. 114].

Оскільки на результатах оцінки ґрунтуються рішення про створення чи оновлення кадрового резерву, диференціацію винагороди за працю, виявляється потреба в навчанні, проводиться моніторинг інформативності персоналу та психологічного клімату в колективі, кожне із зазначених положень на початковому етапі може бути сформульовано як мета оцінки персоналу. Наступним за важливістю елементом є завдання оцінки, що визначаються відповідно до сформульованої мети, конкретизують її та розкривають зміст.

Пильної уваги заслуговує визначення методу, за яким має оцінюватись персонал, адже серед них виділяють три основні групи:

- методи, що дозволяють аналізувати результати роботи працівників за певний період часу;
- методи, що оцінюють компетенції та трудовий потенціал;
- комбіновані методи.

Питання про доречність застосування певного методу має сенс і дає відповідний результат у кожному окремому випадку.

Поряд із зазначеними вище елементами, важлива роль при проведенні підготовчих до організації та проведення оцінки заходів, відведена критеріям, за якими мають бути перевірені працівники. Як вважає Петюх В. М., критерії оцінки — це основні вимоги, що їм повинен відповідати працівник [5, с. 115]. Установлення критеріїв виявляється в підборі оптимальної кількості показників (індикаторів), які будуть слугувати еталонами оцінювання різних якостей працівника, його діяльності, результатів праці [10, с. 269]. Ними можуть бути кількість та якість праці, складність роботи, її виконання у встановлений термін і т. д. Головна вимога до критеріїв – їх відповідність дійсним потребам посади та можливість бути вираженими кількісно [5, с. 115].

Оцінювання працівників здійснюється успішно в тих випадках, коли методи і критерії вибираються залежно від завдань, ситуації, побажань керівників і узгоджуються зі співробітниками [4, с. 95]. Також на цьому етапі визначаються процедура оцінки – послідовність дій, що становлять її хід, та об'єкт – група працівників, до яких буде застосовано оцінку.

Процедура оцінки на початковому етапі має ґрунтуватися на декількох принципах, а саме: достовірності, об'єктивності та оперативності – своєчасності та швидкості оцінки. Дотримання цих вимог дає можливість провести об'єктивну оцінку, адже від ступеня відповідності вихідних даних реальній ситуації, що склалася на підприємстві, залежить кінцевий результат. Принцип об'єктивності, на думку Крушельницької О. В., передбачає використання достовірної інформаційної бази та повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності, поведінки, з урахуванням періоду роботи та динаміки результатів протягом цього періоду. Своєчасність та швидкість оцінки, що визначають її оперативність, набувають значення саме на початкових стадіях процесу, адже задають загальний темп, формують термін та визначають регулярність її проведення [6, с. 236].

Серед економічних методів, що сприятимуть оцінці персоналу на етапі аналізу ситуації та збирання інформації, основними є системний аналіз та формалізація – втілення процесів і явищ через знаки та символи. Меншою мірою використовуються абстрактна логіка та економічний аналіз.

На другому етапі відбувається організація процесу оцінки персоналу. Зокрема він характеризується розробкою документації, що має регламентувати процес оцінки, підготовкою оціночних листів, визначенням складу експертів та дати проведення оціночних заходів, повідомленням працівників, які їй підлягатимуть.

Серед методів, що застосовуються для організації процесу оцінки персоналу, виділяють наступні: абстрактна логіка, системний та економічний аналіз. Окремо слід наголосити на формалізації, яка на цьому етапі має враховувати інформаційне, методичне та програмне забезпечення процесу оцінки.

Основними вимогами на цьому етапі є оперативність та своєчасність проведення підготовчих заходів, зокрема розробки наступної документації: положення про проведення оцінки персоналу, наказ, бланк оцінки, графік її проведення тощо.

Наступним етапом стає проведення оцінки персоналу згідно з обраними процедурами та методиками. Відповідно до обраних раніше критеріїв, завдань та строків, здійснюється оцінка працівників. Процесу оцінки персоналу сприятимуть такі методи пізнання: спостереження, абстрактна логіка, індукція та дедукція. Головною вимогою до проведення процедури оцінки виступає єдність вимог для всіх працівників однорідних посад [6, с. 236].

Серед помилок, яких можна припуститися на цьому етапі, виділяють: помилки спостереження – висновки за першим враженням та ефект стереотипізації, що полягає у поширенні відомих рис характеру чи якостей працівника на загальну думку про нього, або ототожнення результатів підрозділу з результатами окремого співробітника, що може не відповідати дійсній ситуації.

На етапі обробки результатів оцінки фахівці, які її проводять, мають дотримуватися декількох положень:

- виведення та інтеграція оцінок за кожним з працівників, дотримуючись принципу єдності вимог;
- зіставлення отриманих результатів з вимогами;
- складання графіків та звітів для керівництва.

Для цього етапу важливим залишаються такі методи пізнання: аналіз та синтез, обробка інформації, інтерпретація, аргументування, експертні та статистичні методи.

Оскільки інтерпретації отриманої інформації залежать майбутні управлінські рішення, членам експертної комісії слід бути особливо уважними та неупередженими під час обробки результатів. В іншому випадку можна припуститися таких помилок: сприйняття працівника як члена певного підрозділу із ідентифікацією індивідуального результату з результатом роботи групи; помилки обробки даних; викривлений результат через неправильний вибір методу чи критеріїв оцінки, що зменшують її об'єктивність та ставлять під сумнів доречність її проведення.

Наступним етапом стає підбиття підсумків щодо результатів проведеної оцінки та надаються рекомендації керівництву за кожним з працівників, відбувається зворотній зв'язок. Тут важливим є дотримання принципів гласності, результативності та підтримки високої оцінки, тобто додаткове стимулювання працівників, що виправдали чи перевищили очікування [6, с. 236].

За умов правильно організованого процесу оцінки персоналу підприємство зможе отримати такі вигоди:

- підвищення ефективності організації виробництва;
- оптимізація чисельності персоналу;
- виявлення працівників, що здатні виконувати більш відповідальну роботу;
- раціоналізація прийомів і методів управлінських процедур;
- оптимізація розстановки кадрів;
- корегування існуючої системи стимулювання працівників;
- укомплектування кадрового резерву;
- оцінка ефективності навчання працівників і т.д.

Регулярна і систематична оцінка персоналу

забезпечує керівництво інформацією для прийняття обґрунтованих рішень з підвищення рівня заробітної плати, підвищення на посаді, присвоєння кваліфікації тощо [6, с. 235].

Таким чином, оцінка, як головний показник ефективного управління персоналом, становить собою таку систему атестації, що застосовується в організації в тій чи іншій модифікації [6, с. 233]. Проведення регулярної оцінки персоналу за обраними підприємством методом та критеріями дозволяє визначити пріоритети розвитку працівників, прогнозувати і планувати їх кар'єру, і, таким чином, сформулювати у працівників мотивацію до розвитку необхідних підприємству знань, вмінь, навичок задля їх використання в процесі роботи і, відповідно, для подальшого успішного функціонування підприємства.

Запропонована схема дозволяє розглядати процес оцінки персоналу як складну систему із зазначенням алгоритму дій у вигляді переліку основних етапів, а також головних вимог до оцінки персоналу на підприємстві із подальшим визначенням ймовірних помилок для їх недопущення чи мінімізації на практиці. Така систематизація компонентів складного процесу оцінки персоналу дозволить сформулювати цілісне уявлення про його організацію та особливості проведення. До пріоритетних напрямків дослідження в цій галузі варто віднести формування механізму оцінки персоналу та його автоматизацію.

Список літератури

1. Guy Le Boterf. *L'ingenierie des compétences / Guy Le Boterf. – Paris : Editions d'organisation, 1998. – 416 p.*
2. Миллс Р. *Компетенции. Карманный справочник / Р. Миллс ; пер. с англ. Т. Пташная. – М. : НИРО, 2004. – 128 с.*
3. Колот А. М. *Мотивация персонала : підручник / Колот А. М. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.*
4. Завіновська Г. Т. *Економіка праці: навч. посібник. / Завіновська Г. Т. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.*
5. Петюх В. М. *Управління персоналом: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Петюх В. М. – К. : КНЕУ, 2000. – 124 с.*
6. Крушельницька О. В. *Управління персоналом : навчальний посібник. / Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. – Видання друге, перероблене й доповнене. – К. : "Кондор". – 2005. – 308 с.*
7. Дмитренко Г. А. *Мотивация и оценка персонала : учеб. пособие. / Дмитренко Г. А., Шарапатова Е. А., Максименко Т. М. — К. : МАУП, 2002. — 248 с. : ил. — Библиогр. : с. 240–244.*
8. Балабанова Л. В. *Управління персоналом: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ВД "Професіонал", 2006. – 512 с.*
9. Савченко В. А. *Управління розвитком персоналу: навч. посібник. / Савченко В. А. — К. : КНЕУ, 2002. — 351 с.*
10. *Менеджмент персоналу: навч. посіб. / [В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.] ; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. — К. : КНЕУ, 2004. — 398 с.*

РЕЗЮМЕ

Позднякова Светлана, Шостак Александра Систематизация компонентов процесса оценки персонала предприятия

Представлена схема оценки персонала, которая включает в себя совокупность компонентов и последовательность этапов ее проведения. Рассмотрены выгоды, которые может получить предприятие при условии соблюдения обозначенных требований и правильной организации процесса оценки персонала.

RESUME

Pozdnyakova Svitlana, Shostak Oleksandra Systematization of elements of the personnel evaluation process at an enterprise

The personnel evaluation scheme which includes the whole set of elements and the order of its realization is introduced. The benefits which the enterprise may achieve keeping to the specified demands and the correct organization of personnel evaluation process are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Стаття присвячена аналізу рейтингів конкурентоспроможності через визначення основних тенденцій до зростання або до занепаду економіки України. Доводиться, що конкурентоспроможність як стратегія розвитку, створення інвестиційного клімату та формування ментально-культурного фону стають ефективним механізмом сталого розквіту країни в посткризовий період у світовому масштабі.

Ключові слова: конкурентоспроможність країни, фінансово-економічна криза, інвестиції, довіра.

Останні події в розвитку світової кон'юнктури змушують уряди країн все більш наполегливо вивчати тенденції розвитку національних економік. Якщо врахувати, що глобалізований світ розмив всі можливі кордони руху капіталу, робочої сили та культурних традицій, шукаючи більш зручні та вигідні способи асиміляції нових ринків, країни змушені шукати шляхи забезпечення національного виробництва, розвитку системи працевлаштування своїх громадян та формування сприятливих умов для збереження та прогресивного зростання ментально-культурного фону (ідеологічної бази, національної ідеї).

Тому метою статті є аналіз основного механізму підвищення конкурентоспроможності України в посткризовий період для забезпечення негативного впливу зовнішніх чинників.

Дискусія з приводу найбільш ефективних механізмів, що можуть бути використані урядами країн з метою подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи, надзвичайно посилилася з появою тенденцій до нової хвилі кризових явищ уже 2011 року. Так варто звернути увагу на окремі публікації іноземних авторів, які здебільшого зосереджені на проблемах порятунку національних економік країн Єврозони (Греції, Італії, Португалії): М. Оренштейна, М. Портера, Н. Рубіні, Дж. Сороса та багатьох інших.

Серед вітчизняних вчених, які прямо чи опосередковано досліджують проблеми посткризового становлення економіки України та аналізують ефективність впроваджених механізмів, що сприяють посиленню конкурентоспроможності країни, слід звернути увагу на праці Л. Антонюк, А. Гальчинського, В. Гейця, І. Крючкової, Д. Лук'яненко тощо.

Важливим аспектом нашого дослідження є розуміння теоретико-методологічної бази використання окремих понять. Так центральною економічною категорією є визначення конкурентоспроможності країни. Незважаючи на те, що поняття «конкурентоспроможності» є широко вживаним в економічній науці, а зараз і вийшло за ці межі, охоплюючи також соціально-політичну сферу, у наукових дослідженнях досі немає єдиного усталеного визначення.

Спектр тлумачень коливається від суто

технологічних характеристик, що впливають з вузького трактування конкурентоспроможності фірми (можливості фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і якісними характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [5, с. 406]), до розширеного уявлення як соціально-економічну стійкість розвитку країни.

Ще професор М. Портер, зазначав, що «головна мета держави – це забезпечити власним громадянам достатньо високий та зростаючий рівень життя. Спроможність держави зробити це залежить не від якогось аморфного поняття «конкурентоспроможність», а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал» [7, с. 35].

Ще однією спробою дати «універсальне» тлумачення конкурентоспроможності країни зробили автори вітчизняної Економічної енциклопедії, визначаючи її як «здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення» [1, с. 814]. Загалом таке тлумачення можна назвати частково вдалим, адже були враховані елементи не просто сталого економічного розвитку, а й необхідність за допомогою цього зростання підвищувати рівень життя суспільства, який безпосередньо залежить від політики держави.

Відповідно, конкурентоспроможність країни виступає в сучасному дискурсі економічної науки не лише як економічна категорія, але й як політична та соціальна. Все більше країн світу роблять ставку на розвиток людського та соціального капіталу, вважаючи їх основною ефективного розвитку та підвищення продуктивності як окремого підприємства, так і країни загалом.

Саме тому поняття конкурентоспроможність національної економіки можна визначити як соціально-економічну категорію, яка залежить від багатьох факторів, провідну роль серед яких на сьогодні відіграють підприємницьке та трудове середовище; економічна та технологічна інфраструктура; освіта та

професійні навички; підприємництво та розвиток підприємств і інновацій, – і є засобом забезпечення більш високого та стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій у нові технології та розвиток інноваційного бізнесу) і підвищення добробуту суспільства.

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у 1979 році почав розробляти глобальний рейтинг конкурентоспроможності країн, у який Україна була включена лише в 1997 році. ВЕФ розрахував індекси конкурентоспроможності на 2009-2010 рр. для 133 країн світу.

Фахівці Всесвітнього економічного форуму виділяють залежно від характеру та джерел економічного розвитку п'ять стадій розвитку і, відповідно, груп, до яких можна зарахувати ту або іншу країну: 1) факторно-керована стадія розвитку, наступна – перехідна від першої до другої стадії; 2) розвитку, керованого ефективністю, наступна – перехідна від другої до третьої стадії; 3) розвитку, керованого інноваціями. Слід вказати, що Україну віднесено до групи країн, розвиток яких керований ефективністю (друга стадія). Поряд з Україною до цієї групи належать такі країни, як Аргентина, Вірменія, Бразилія, Болгарія, Китай, Колумбія, Малайзія, Перу та інші – усього 26 країн.

Згідно з методикою ВЕФ наша держава належить до країн, які забезпечують міжнародну конкурентоспроможність, а фірми конкурують між собою здебільшого на рівні цін, отримуючи конкурентні переваги від дешевих чинників. Низька продуктивність відбивається в недостатньому рівні зарплат та якості життя населення.

У 2006 і 2007 роках Україна займала 69-те й 73-тє місця з 131 країни. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2008-2009 рр. із загальним балом 4,09 Україна займала 72 місце. Як бачимо, порівняно з попереднім роком Україна поліпшила свій рейтинг всього на одну позицію. Якщо цей результат зіставити з вибіркою країн за 2007-2008 рр., то прогрес України становитиме два пункти. Порівняно зі звітом 2007 року можна констатувати, що Україна продемонструвала малопомітний прогрес.

З таблиці 1 випливає, що «слабкими» сторонами розвитку конкурентоспроможної економіки є якість державних інститутів, які просякнуті корупцією,

макроекономічна стабільність через надзвичайно швидкі темпи нарощення зовнішнього боргу, а також рівень розвитку фінансового ринку та, особливо, оснащення виробництва новітніми технологіями тощо.

Покращення позицій України в такому рейтингу можна досягнути не тільки шляхом глобальних реформ. Більшість показників рейтингу можна підвищити досить простими адміністративними методами. При невеликих зусиллях можна досягнути суттєвих змін у рейтингу, на які звернуть увагу інвестори.

Важливою тезою залишається усвідомлення того, що кризові періоди, особливо фінансово-економічного характеру, – це ідеальний час для впровадження структурних реформ. Коли економіки всіх країн ростуть, окремим державам відзначитися не так легко. А сьогодні, коли інвестори знаходяться в стані очікування, інвестують мало і обережно, український уряд одержав час для того, щоб зосередитися на зростанні рейтингів країни вже протягом 2011-2012 років. І коли через рік-два криза закінчиться, а інвестиційний рейтинг України тим часом покращиться, прийдуть інвестори, а з ними і пряма дохідність для державного бюджету, нові робочі місця тощо.

Як це демонструє таблиця 2, економічний гігант, який протягом десятиліть впевнено забезпечував головну стабільність у світовій економіці, здається, ледве справляється з цим. Все більш неконкурентоспроможна громадська промисловість, тягар військових зобов'язань за кордоном, стагнація зарплат: все сигналізує, що американський титан виснажений.

Що стосується Європи, то спочатку вона добре справлялася з кризою, але потім потрапила у зону коливання, зіткнувшись з перспективою дефолту через державний борг Греції. «Криза в кризі» розкрила слабке управління Єврозони і відродила сумніви щодо життєздатності валютного союзу, а особливо щодо великої різниці в конкурентоспроможності між його членами. Так для членів «середземноморського клубу» Єврозони або країни PIIGS (Португалії, Ірландії, Італії, Греції та Іспанії) - проблеми державного боргу стали причиною втрати міжнародної конкурентоспроможності.

Ці країни виявилися «прикутими до стовпа» єдиної валюти і не змогли забезпечити конкурентоспроможність через зниження валютного

Таблиця 1. Результати України в ІГК 2009-2010 рр. у розрізі окремих складових і порівняння з 2008-2009 рр.

Показник	2009-2010 рр.		2008-2009 рр.	
	Рейтинг	Бал	Ранг	Бал
Індекс глобальної конкурентоспроможності	82	3,96	-10	-0,12
Основні вимоги	94	3,96	-8	-0,18
Державні та приватні інституції	120	3,10	-5	-0,16
Інфраструктура	78	3,39	1	0,26
Макроекономічна стабільність	106	3,96	-15	-0,66
Охорона здоров'я та початкова освіта	68	5,41	-8	-0,018
Підсилювачі ефективності	68	4,05	-10	-0,07
Вища освіта й професійна підготовка	46	4,38	-3	-0,07
Ефективність ринку товарів	109	3,74	-6	-0,14
Ефективність ринку праці	49	4,57	5	0,10
Рівень розвитку фінансового ринку	106	3,56	-21	-0,44
Оснащення новітніми технологіями	80	3,37	-15	-0,01
Розмір ринку	29	4,67	2	0,12
Фактори інновацій та розвитку	80	3,42	-14	-0,23
Рівень розвитку бізнесу	91	3,63	-11	-0,28
Інновації	62	3,21	-10	-0,18

Таблиця 2. Індекс Рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму 2009-2011 рр. [12; 13]

Країна	Рейтинг 2009-2010 рр.	Рейтинг 2010-2011 рр.	Рейтинг 2011-2012 рр.
Швейцарія	1	1	1
Швеція	4	2	3
Сінгапур	5	3	2
США	2	4	5
Німеччина	7	5	6
Японія	8	6	9
Фінляндія	6	7	4
Нідерланди	10	8	7
Данія	5	9	8
Канада	9	10	12
Росія	63	63	66
Україна	82	89	82

курсу. Недавнє підвищення курсу євро зробило проблему конкурентоспроможності ще гострішою через зниження подальшого економічного зростання і збільшення фінансової незбалансованості.

Такі країни, як Латвія і Угорщина, показали бажання цілеспрямовано йти наміченим шляхом жорсткої економії та зниження зовнішнього боргу. Загалом Європа могла б упоратися з значним борговим навантаженням шляхом реструктуризації зобов'язань, які були аносовані, Греції, Італії та Португалії, а також муніципальними та банківськими боргами в Іспанії. У той же час, ці країни могли б відновити конкурентоспроможність експорту шляхом зниження зарплат.

Для країн з перехідною економікою, у тому числі й України, визначення чинників, які прямо або опосередковано впливають на розвиток країни, її економічний потенціал, є надто актуальним питанням, адже допомагає виявити основні переваги та ризики втілення тієї чи іншої політики. Їх аналіз дає можливість закласти підвалини підвищення у довгостроковому періоді динамічної, на протигагу статичної, конкурентоспроможності економіки країни.

Окреслення механізму підвищення конкурентоспроможності України передбачає стратегічне, а не обмежене проблемою, мислення того, що забезпечить країні швидкий та якісний «прорив». На наш погляд, він складається з трьох аспектів: по-перше, чітка програма конкурентоспроможності; по друге, створення інституційного та комфортного інвестиційного клімату; по-третє, прийняття програми освітнього та наукового стимулювання, підкріпленого збалансованим використанням «старих» цінностей та потоком «нових».

1. «Конкурентоспроможність країни» - це потужний аналітичний фінансово-економічний та соціально-політичний механізм. Це одна з найбільш впливових концепцій економіки розвитку та практичної політики, оскільки вона охоплює не лише економічні показники, а й оцінює соціальні наслідки свого впливу - політичний процес і управління суспільством, рівень освіти, наукову базу, верховенство закону, культуру, систему цінностей, інформаційну інфраструктуру тощо.

Варто пам'ятати, що глобальний економічний спад 2008-2009 рр. показав, що найкраще впоралися з наслідками кризових явищ ті країни, конкурентоспроможність яких у світовому масштабі була оцінена на найвищому рівні. Як доказ, уже в 2011 р. читаємо: «країни з більш конкурентоспроможною економікою можуть сприяти підвищенню рівня доходів

громадян. Країни, що мають конкурентні переваги в різних сферах економіки, зазвичай швидше долають кризові явища та краще відновлюють економіку. Це - головне, що мають пам'ятати українська влада та її партнери з приватного сектору, працюючи разом на зміцнення української економіки задля блага населення та інвесторів» [6, с. 4].

З іншого боку, в Україні спостерігаємо вразливість моноекспортної моделі розвитку без розвитку внутрішнього ринку і конкуренції. Як наслідок, різка девальвація гривні і рекордне падіння ВВП, що супроводжувалося кризою довіри до банків та кредитною стагнацією, з якою Україна не впоралася до сьогодні. Все це доводить, що Україні для відновлення економічного зростання на рівні передкризового зовсім недостатньо простого поліпшення світової економічної кон'юнктури. Потрібні системні, стратегічні кроки, які забезпечать ефективність та інноваційність розвитку більшості секторів економіки.

2. Інвестиційний клімат дає можливість наповнювати не лише бюджет країни, а використовувати його як джерело цілеспрямованого та системно окресленого плану розвитку окремих галузей економіки. Це й інституційна спрощеність (роль бюрократичного апарату має бути зведена до мінімуму), й нормативно-правове полегшення (особливо в податковому навантаженні), й презентативне просування високої продуктивності праці тощо.

Для прикладу М. Оренштейн, професор Університету Дж. Гопкінса, зазначає: «Колишні комуністичні країни Східної Європи, які ввели єдиний податок, у тому числі - Болгарія, Чехія, Естонія, Латвія, Литва, Македонія, Румунія, Словаччина і Україна - гостро потребують інвестиційного капіталу. Будучи надто наближеними до кордонів Європейського Союзу або тільки увійшовши до нього, вони конкурують за увагу інвесторів, для яких єдиний податок є важливим сигналом: ласкаво просимо, ми не будемо красти ваші гроші, і ви зможете зберегти те, що ви заробляєте» [14].

Звідси окреслені вище рейтинги конкурентоспроможності не можна вважати лише статистичними даними, які беруть до уваги лише науковці. Це фундаментальні дослідження (можливо не завжди 100% точні), які чітко відображають тенденції розвитку або падіння національних економік. Але головне, що вони є фінансовим путівником для іноземних інвесторів, які через порівняння різних країн визначають ефективність свого прямого інвестування (як у державний, так і в приватний сектори) та можливі ризики такої фінансової діяльності.

Сприятлива ситуація на зовнішніх ринках та значний приток іноземного капіталу попередніх років (2005-2008) дозволяли економіці зростати та приховували структурні деформації, які яскраво висвітлювала криза. Щоб оминати цей шлях країні в посткризовий період або в очікуванні нової хвилі кризи слід чітко виокремити основні галузі, які є пріоритетними, інноваційно піддатливими та найбільш цікавими для залучення масштабних інвестицій.

Це і сільське господарство, і телекомунікації (включно із Інтернет), і фінансові послуги, й роздрібна торгівля. У середньостроковій же перспективі нові робочі місця можуть бути створені в таких секторах, як транзитна логістика, туризм, деякі ніші в машинобудуванні (автомобілебудування, машинобудування для гірського видобування і сільського господарства, приладобудування) й нерухомість.

Таким чином, кристалізація ідеї конкурентоспроможності України має бути доповнена чітким розумінням влади нагальності втілення «економічного прориву» із залученням прямих інвестицій та модернізації більшості галузей.

3. Ще Ф. Фукуяма [11] визначав довіру в суспільстві основним чинником зростання економіки. Слід врахувати, що поняття довіри уміщує не лише культуру, традиції і цінності, а й ірраціональну віру в партнера або іншого кваліфікованого фахівця, який має більше знань чи досвіду. Що це дає для країни? У першу чергу, на суб'єкт-суб'єктові рівні, ми готові укладати різного роду угоди (економічного й соціального значення), на суб'єкт-об'єктові рівні – підтримувати національного виробника, довіряючи його професійним здібностям, а на об'єкт-суб'єктові – бути впевненою зоною фінансової активності для інвесторів, які впевнені в наших чеснотах. Тобто це те, що європейці називають системою цінностей та стандартів, які є непорушними за будь-якої влади.

Якщо все це буде підкріплено масштабним стимулюванням освітнього удосконалення та наукового прогресу, то Україна в найближчій перспективі може виступити експортером не лише сировини, а й кваліфікованої робочої сили та інновацій.

Таким чином, механізм підвищення конкурентоспроможності країни в посткризовий період має бути спрямований на критичне переосмислення стратегічного планування економіки та впровадження трьох основних аспектів якісного та ефективного розвитку, які вже апробовані провідними країнами: програма конкурентоспроможності як сукупність фінансово-економічних та політичних рішень; формування інституційного та інвестиційного клімату; впровадження програми освітнього та наукового стимулювання, побудованого на розвитку довірчих відносин як на міжособистісному рівні, так і на інституційному.

Подальші наукові дослідження у царині цих проблем будуть стосуватися аналізу прямих і непрямих чинників конкурентоспроможності країни та їх впливу на розвиток національної економіки України.

Список літератури

1. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Б. Д. Гаврилишин (гол. ред.). – К.: Академія. – 2000. – Т.1. – 864 с.
2. Квасюк Б. Є. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Квасюка Б. Є. – К.: Фенікс. – 2005. – 582 с.;
3. Крючкова І. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / Інститут економіки та

прогнозування НАН України / І. В. Крючкова (ред.). – К.: Основа, 2007. – 488 с.

4. Кузьмін О.Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, ін. - Львів: ЛБІ НБУ, 2003. - 233 с.
5. Основы внешнеэкономических знаний: учебник для экономического образования / Под ред. И. П. Фаминского. – М.: Международн. Отношения, 1991. – 560 с.
6. Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України 2011-2-12. – Аналітичний звіт. - Американська торгівельна палата в Україні. – 120 с.
7. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації них викликів / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
10. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т.1 / 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. – 816 с.
11. Фукуяма Ф. Доверие / Д. Павлова (пер. с англ.). — М.: АСТ; Хранитель, 2006. — 730 с. — (Philosophy). — Перевод изд.: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity/ Francis Fukuyama, 1995. — 710 с.
12. The Global Competitiveness Report 2010-2011. Електронний ресурс. / WEF. – 2010. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/documents/GCR10/Full%20rankings.pdf>.
13. The Global Competitiveness Report 2011-2012. Електронний ресурс. / WEF. – 2011. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.
14. Орендштейн М. Кому нужен единый налог? [Електронний ресурс] / Митчел А. Орендштейн // Project Syndicate. – 10.11.2010. – Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/orenstein4/Russian>.

РЕЗЮМЕ

Полунеев Юрий

Механизм повышения конкурентоспособности экономики Украины в посткризисный период

Статья посвящена анализу рейтингов конкурентоспособности через определение основных тенденций к росту или к снижению экономики Украины. Доказывается, что конкурентоспособность как стратегия развития, создание инвестиционного климата и формирование ментально-культурного фона становятся эффективным механизмом устойчивого роста страны в посткризисный период в мировом масштабе.

RESUME

Poluneyev Yuriy

Mechanism of increasing of competitiveness of Ukraine's economy in post-crisis period

The article analyzes the competitiveness ratings by identifying key trends in the increase or decrease of Ukraine's economy. It is concluded that the competitive strategy development, the creation of investment climate and formation of mentality and cultural background are effective mechanisms for sustainable growth in post-crisis period on a global scale.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ

У статті обґрунтовано необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності, а також переваги для підприємств при складанні фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Ключові слова: міжнародні стандарти, бухгалтерський облік, реформування, стратегія, фінансова звітність.

Економічна ситуація, що склалася за період становлення незалежності нашої держави та входження її у світову спільноту, потребує значних структурних змін, а також зумовлює закономірну необхідність масштабного реформування системи бухгалтерського обліку та звітності.

Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку вимагає вирішення цієї проблеми на національному рівні.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) є на сьогодні ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати наявні фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають таку звітність, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. У свою чергу суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі.

Питання реформування обліку відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку досліджували у своїх працях М. П. Войнаренко, С. Ф. Голов, О. В. Замазій, В. М. Костюченко, Н. А. Пономарьова та багато інших.

Забезпечення прозорості суб'єктів національної економіки має величезне значення, оскільки ринкова вартість капіталу визначається двома ключовими чинниками: майбутніми доходами та майбутніми ризиками. Деякі ризики дійсно характерні для діяльності самих організацій, проте є й такі, які спричинені відсутністю необхідної інформації, точних відомостей про прибутковість капіталовкладень. Кредитори і інвестори згодні одержувати менший прибуток, але бути впевненими в тому, що достовірна, справедлива і точна інформація знизить їх ризики.

Позитивними сторонами застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, які складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів є:

- можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- забезпечення порівнюваності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;
- можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки;
- престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;
- у багатьох випадках велика надійність інформації;
- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан організації. У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також. Це ще раз підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Впровадження МСФЗ потребує тривалого часу й значних зусиль. Новим кроком на шляху до реалізації поставлених завдань щодо реформування бухгалтерського обліку є ухвалення розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. № 911-р Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, метою якої є удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

Одними із основних напрямів реалізації Стратегії є законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів, зокрема з 2012 року обов'язкове складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами-емітентами, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховиками, за власним рішенням іншими емітентами цінних паперів і фінансовими установами.

Стратегією передбачаються заходи щодо забезпечення Мінфіном співробітництва з Радою

міжнародних стандартів фінансової звітності щодо запровадження в Україні міжнародних стандартів та їх офіційного оприлюднення. З цією метою між Мінфіном та Фондом Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (ФКМСБО) укладено Угоду про відмову від авторських прав на обмежених територіях, яка набрала чинності з 1 жовтня 2007 року. Предметом угоди є відмова ФКМСБО від авторських прав на переклад українською мовою Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, Міжнародних стандартів фінансової звітності та Тлумачень, виданих Комітетом з тлумачень міжнародної фінансової звітності чи Постійним комітетом з тлумачень, що зумовлює здійснення офіційного оприлюднення міжнародних стандартів з метою створення вільного доступу до них усіх суб'єктів господарювання.

МСФЗ розроблені відповідно до Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів.

Концептуальна основа корисна для різних зацікавлених сторін:

- для тих, хто складає фінансову звітність - як у застосуванні МСФЗ, так і при вирішенні питань, які ще недостатньо розкриті у МСФЗ
- для аудиторів - при формуванні думки відносно того, чи відповідають фінансові звіти вимогам МСФЗ;
- для користувачів фінансових звітів - при тлумаченні інформації, яка міститься у фінансових звітах, складених за МСФЗ

Концептуальна основа не є МСФЗ і не визначає стандарти для певних випадків оцінки або розкриття інформації. В окремих випадках можливі суперечності між Концептуальною основою і вимогами МСФЗ. У разі наявності такої суперечності вимоги МСФЗ є домінуючими.

Концептуальна основа охоплює низку важливих питань, зокрема:

- мету фінансових звітів, складених згідно з вимогами МСФЗ;
- основні припущення;
- якісні характеристики, що визначають корисність інформації, яка міститься у фінансових звітах;
- визначення елементів, з яких складаються фінансові звіти, а також способи їх визнання й оцінки;
- концепції капіталу й збереження капіталу.

Метою фінансових звітів загального призначення є надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності і зміни у фінансовому стані підприємства, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень.

Фінансові звіти є структурованим фінансовим відображенням фінансового стану підприємства і операцій, що здійснюються ним, а також демонструють результати того, як керівництво підприємства розпоряджається довіреними йому ресурсами.

Важливою передумовою забезпечення якісної характеристики зіставності є надання користувачам інформації щодо облікової політики, якою керується підприємство при складанні фінансових звітів, будь-яких змін у цій політиці та впливу таких змін.

Список літератури

1. Войнарченко М. П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посіб. / М. П. Войнарченко, Н. А. Пономарьова, О. В. Замазій. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності станом на 01 січня 2009 року [Електронний ресурс] / Міністерство

РЕЗЮМЕ

Попович Вита

Международные стандарты финансовой отчетности: необходимость внедрения

В статье обоснована необходимость перехода Украины на международные стандарты финансовой отчетности, а также преимущества для предприятий при составлении финансовой отчетности по международным стандартам.

RESUME

Popovych Vita

International Financial Reporting Standards: the need to introduce

The article substantiates the need for Ukraine's transition to International Financial Reporting Standards, as well as benefits for enterprises in preparing financial statements according to international standards.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ З БІЗНЕСОМ У ПИТАННЯХ РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

Розглянуто основні напрямки удосконалення державного регулювання якістю життя населення шляхом налагодження та розвитку взаємодії органів державного управління з бізнесом. Запропоновано перспективні форми та напрямки співробітництва органів державної влади та бізнесу, спрямовані на підвищення якості життя населення.

Ключові слова: *якість життя, соціальне партнерство, соціальне замовлення, соціальний діалог, соціальна відповідальність.*

Якість життя населення набуває все більшого значення в сучасних умовах, що відображається у застосуванні останньої для оцінки рівня життя громадян, для зіставлення різних груп населення життя за цим критерієм, для розробки державної політики регулювання ним. Удосконалення регулювання якості життя населення значною мірою пов'язане з дослідження сучасних тенденцій її розвитку, визначенням основних напрямів, подальшого підвищення ефективності цього управління в сучасних умовах економічного розвитку України. Важливою проблемою удосконалення регулювання якості життя є необхідність налагодження ефективної взаємодії органів державного управління та бізнесу.

Серед науковців, які досліджували проблеми якості життя, необхідно виділити А. Маслоу [1], Д. Ж. Маркович [2], Е. Фрома [3]. Серед російських та вітчизняних вчених це питання досліджували: С. Айвазян [4], В. Бобков [5], В. Жеребін [6], Ю. Крупнов [7], Е. Лібанова [8] та інші. Проте увага дослідників зосереджена, як правило, на розробці ефективних механізмів та засобів впливу, спрямованих на забезпечення гідного рівня якості життя населення та гарантування соціального захисту громадян. Через те, що поза увагою дослідників залишаються проблеми налагодження системи ефективних взаємовідносин між органами державної влади та бізнесом, відповідно метою нашої статті є визначення основних напрямків цієї взаємодії.

В умовах обмеженого фінансового забезпечення одним із перспективних напрямків удосконалення державного регулювання якості життя населення в контексті формування та розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки є побудова системи ефективних взаємостосунків між органами державної влади та бізнесом.

Узагальнення світової практики дозволяє виділити декілька основних моделей:

- модель «примусу», що передбачає адміністративний тиск з боку органів державного управління, які вимагають від бізнесу певних вкладень у реалізацію її соціальних програм і проектів;
- модель «патронажу», яка допускає можливість компенсації витрат бізнесу на реалізацію соціальних програм і проектів за рахунок певного доступу для бізнесу до контрольованих владою ресурсів;
- модель «невтручання» влади, що передбачає

усунення влади від активної позиції стосовно соціальної політики, що проводиться бізнесом;

- модель «партнерства», у межах якої представники влади і бізнесу досягли компромісу [9].

Найбільш ефективною моделлю взаємодії влади і бізнесу є «партнерська», заснована на взаємовигідному обміні ресурсами. У сучасних соціально-економічних умовах вона є найбільш прийнятною, адже працює за принципом «вигідно кожному – вигідно усім». У зв'язку з цим Україні для удосконалення системи державного регулювання якості життя населення доцільно обрати саме таку модель взаємодії влади та бізнесу. У ній всі ролі суб'єктів взаємодії мають бути чітко конкретизовані: суб'єкти, що представляють інтереси бізнесу, домовляються про правила гри і доручають контроль за їх дотриманням державі як агенту-гаранту. Ця модель фіксує зобов'язання сторін: держава гарантує бізнесу створення сприятливого середовища і виробництва необхідних для його функціонування і розвитку таких суспільних благ, як виробнича, соціальна та інституційна інфраструктура; у свою чергу бізнес бере на себе зобов'язання щодо сплати податків і відтворення економічних ресурсів, які використовуються суспільством.

На сучасному етапі в Україні наявні певні складові економічного діалогу, проте він поки що не набув належного рівня та цілісності. На сьогодні найбільш розвиненою формою діалогових відносин економічних суб'єктів є соціальний діалог у межах соціального партнерства, який здійснюється між Кабінетом Міністрів, Федерацією роботодавців та спільним представницьким органом професійних спілок України.

На жаль, через недосконалість механізмів соціального діалогу і відсутність політичної волі сторін соціального діалогу брати на себе широку відповідальність на сьогодні цей інструмент не можна вважати достатньо ефективним. На думку наукових експертів, основною причиною обмеження його дієвості є надмірне звуження предмета діалогу, який не виходить поза соціально-трудова відносини. В Україні підвищення дієвості соціального діалогу можливе лише в разі охоплення ним більш широкого переліку питань, які стосуються стратегічних орієнтирів розвитку вітчизняного бізнесу, усвідомлення тісного зв'язку цього розвитку з умовами та результатами трудової діяльності його працівників.

Одним із дієвих механізмів активізації соціального

партнерства може стати соціальне замовлення, що зазвичай використовується з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів для вирішення соціальних проблем, залучення додаткових ресурсів до соціальної сфери, підвищення адресності та масового надання соціальних послуг, адекватного перерозподілу соціальної відповідальності між владою та громадою, що в кінцевому випадку зумовлює зростання довіри населення до влади та підвищення рівня життя населення.

Активному розповсюдженню соціального замовлення в Україні заважає низка чинників, серед яких: відсутність спеціального закону щодо регулювання процедури здійснення соціального замовлення; брак ініціативи і досвіду соціального партнерства в органах державної влади; недостатньо справедлива та ефективна система оцінки проектів соціального замовлення; погана поінформованість населення про реалізоване громадськими організаціями соціальне замовлення; недостатньо детальна прописаність процедури проведення конкурсу та ігнорування при цьому можливих ускладнень та конфліктних ситуацій; недостатня правова захищеність учасників цих процедур.

З метою підвищення рівня якості життя механізм соціального замовлення як один із найефективніших інструментів реалізації соціального партнерства в Україні доцільно спрямувати, перш за все, на вирішення пріоритетних проблем та імплементувати його у такі сфери, як: соціальний захист населення (наприклад, захист найбільш вразливих категорій; зайнятість населення і регулювання ринку праці; соціальна допомога; соціальна підтримка, включно із соціально-психологічною підтримкою, сприяння активному довголіттю та громадській активності соціально вразливих категорій населення; недержавне пенсійне забезпечення; недержавне соціальне страхування; соціальне обслуговування (у тому числі в стаціонарних установах); допомога постраждалим від стихійних лих, екологічних та техногенних катастроф; соціальна адаптація і допомога біженцям; підтримка становлення та розвитку молоді; підтримка дитячих та молодіжних громадських ініціатив; охорона природи; підтримка освіти та виховання; підтримка здорового способу життя, охорона здоров'я населення; відродження та розвиток національної культури і духовності; розвиток фізкультури і спорту; боротьба з алкоголізмом і наркоманією; самоорганізація громадян за місцем проживання; охорона та утримання об'єктів культури, пам'яток історії та архітектури; організація екологічної освіти і виховання; правова просвіта та правовий захист населення; підтримка діяльності громадських організацій, спрямованої на вирішення соціально значущих проблем; збереження військово-історичних реліквій, військово-патріотичне виховання населення; боротьба з ВІЛ-інфекціями та СНІДом, соціальний захист постраждалих від цих недуг; поліпшення демографічної ситуації в Україні; допомога у похованні малозабезпечених та самотніх громадян, наданні ритуальних послуг; благоустрій населених пунктів та ін. Ці заходи дозволять підвищити рівень добробуту населення нашої держави.

Практичне використання соціального замовлення в окреслених сферах сприятиме отриманню позитивних результатів, таких як: підвищення адресності, доступності та масовості надання соціальних послуг; розширення опори на суспільні ресурси, підтримка громадянських ініціатив; підвищення суспільної

активності населення; зростання рівня соціальної захищеності всіх категорій населення, які знаходять для себе реальну підтримку в суспільстві; розширення громадського контролю за діяльністю влади; адекватний перерозподіл соціальної відповідальності між державою і суспільством; скорочення можливостей корупції та протекціонізму з боку державних службовців завдяки звууженню їх повноважень у процесі вибору найбільш ефективних варіантів вирішення соціальних проблем та виконавців.

Перехід від соціального діалогу органів державної влади та бізнесу до економічного необхідно забезпечити за допомогою механізму державно-приватного партнерства.

В основу формування та розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні необхідно покласти загальноприйняті у світовій практиці принципи, зокрема: пріоритетність інтересів держави (державна виступає замовником проекту і визначає основні правила взаємодії з бізнесом); ефективний розподіл ризиків між сторонами, тобто ризик має передаватись тій стороні, яка може ефективніше ним управляти; політична підтримка держави, що означає існування чіткої державної політики, яка є основою для вирішення всіх суперечливих питань, що виникають у процесі виконання проектів державно-приватного партнерства; принцип прозорості.

У наявній ситуації ці принципи, на нашу думку, мають бути доповнені наступними: гарантованість джерел ресурсів партнерів; економічна паритетність, що означає спрямованість ресурсів для реалізації тих проектів державно-приватного партнерства, які забезпечують максимальний економічний чи соціальний ефект; економічна (чи соціальна) ефективність реалізації проектів державно-приватного партнерства; відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва та досягнення кінцевої мети; повнота розкриття інформації про реалізацію і наслідки державно-приватного партнерства.

Розвиток на території нашої держави державно-приватного партнерства дозволить отримати переваги не лише державним органам влади та бізнесу, але й населенню:

- переваги для органів державної влади: забезпечення діалогу між владою та бізнесом на засадах партнерства; модернізація наявних та створення нових робочих місць; скорочення витрат, пов'язаних із наданням державних послуг (наприклад, у соціальній сфері); активізація інвестиційної діяльності та прискорення реалізації великих капіталоемісних інвестиційних проектів; ефективне управління та використання об'єктів державної власності; економія фінансових ресурсів держави; підвищення ефективності державної інфраструктури (наприклад, соціальної); розвиток новаторських форм проектного фінансування; стимулювання підприємницького мислення та запровадження інноваційних методів управління в органах державної влади;
- переваги для бізнесу: залучення бюджетних коштів до реалізації проектів державно-приватного партнерства; доступ до закритих сфер економіки, зокрема транспортної інфраструктури, житлово-комунального господарства тощо; розширення можливостей отримання кредитів від вітчизняних і зарубіжних фінансово-кредитних установ під державні гарантії; полегшення співпраці з

державними дозвільними органами через участь у проєктах державно-приватного партнерства; підвищення статусу проєкту завдяки участі у ньому держави; створення позитивного іміджу бізнесу в суспільстві тощо;

- переваги для суспільства: підвищення рівня якості життя населення; розвиток соціальної інфраструктури; підвищення якості соціальних послуг тощо.

Загалом удосконалення взаємодії органів державної влади та бізнесу доцільно реалізовувати через такі системні кроки, зокрема: нормативно-правове врегулювання механізму контролю з боку всеукраїнських об'єднань роботодавців і підприємців, об'єднань підприємців та громадських об'єднань над розробкою, прийняттям та виконанням рішень органів державної влади усіх рівнів; створення нормативно-правової бази для дії механізму цивілізованого лобювання бізнесом власних інтересів, в т.ч. прийняття Закону України «Про лобізм» та «Про саморегульовані організації підприємців»; формування механізмів надання максимально повної інформації про стан справ у національній економіці; забезпечення рівних умов діяльності на ринку для всіх представників вітчизняного бізнесу та іноземних компаній; системне здійснення активної конкурентної політики, спрямованої на протидію атакам на ринок у вигляді цінового, соціального, екологічного та інших видів демпінгу; забезпечення захисту внутрішнього ринку від припливу недоброякісної, небезпечної імпоротної продукції; визначення прозорої стратегії реформування податкової системи, переходу до моделі оподаткування, спрямованої на заохочення економічно ефективного бізнесу, інноваційно та соціально орієнтованого розвитку; забезпечення гарантій недоторканності майна для власників підприємств, які ефективно працюють в економіко-правовому полі держави; підвищення якості державних послуг; встановлення суворого контролю за виконанням антикорупційних програм і рішень; впровадження механізмів відповідальності посадових осіб органів державної влади за наслідки їхніх рішень та дій в економічній сфері, невинуватого втручання в діяльність бізнесу та приватних осіб; надання політико-правової підтримки українським підприємствам на зовнішніх ринках, сприяння формуванню позитивного іміджу українських компаній за кордоном, просуванню експорту, пошуку торгових партнерів, заохочення розвитку прикордонних економічних відносин [10, с. 37-38].

Під час створення умов для розвитку соціального та державно-приватного партнерства як перспективних механізмів державного регулювання якості життя населення необхідно сприяти розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

У цьому контексті соціальну відповідальність потрібно розвивати у декількох напрямках: соціальна відповідальність перед працівниками, соціальна відповідальність перед населенням регіону, територій, на яких працюють бізнес-структури, соціальна відповідальність за здійснення впливу на навколишнє природне середовище та соціальна відповідальність перед споживачами продукції.

Соціальна відповідальність у сфері трудових відносин повинна об'єднати: дотримання фундаментальних прав людини; дотримання трудових прав персоналу; дотримання галузевих стандартів організації безпеки виробництва; забезпечення прозорості інформації про охорону праці та можливу

небезпеку для здоров'я; створення умов праці, безпечних для життя та здоров'я; сприяння дотриманню трудових та фундаментальних прав персоналу підприємствами-постачальниками; забезпечення гідних та конкурентоспроможних умов зайнятості; встановлення гідної оплати праці, виплата компенсацій та премій; оцінка ефективності виконання обов'язків; навчання та розвиток персоналу включно з програмами навчання без відриву від роботи для молоді, планування кар'єрного зростання; забезпечення соціальної інфраструктури персоналу; створення консультаційних служб для персоналу, реалізація програм матеріальної та психологічної підтримки, вирішення житлових проблем і надання послуг; відсутність дискримінації співробітників; підтримка членів сімей працівників; плани індивідуального страхування; підтримка працівників, що вийшли на пенсію; безпосередня участь співробітників у справах громади; залучення персоналу до процесу прийняття рішень, розвиток соціального партнерства; безпека зайнятості та соціально відповідальна реструктуризація.

Соціальна відповідальність перед населенням регіону, територій, на яких працюють бізнес-структури, має бути спрямована на: просування та захист права громадян на здоров'я та безпеку; просування і дотримання базових прав людини; спонсорвання громадських ініціатив; розвиток соціально-відповідального інвестування; здійснення інвестицій у місцеву економіку через співпрацю з місцевим малим та середнім бізнесом; благодійну діяльність; утримання благодійного фонду; участь у соціальних програмах; покращення можливостей для працевлаштування місцевого населення; покращення освітніх можливостей для представників громади; підвищення якості комунальних послуг та удосконалення фізичної та інституційної інфраструктури громади; протистояння епідемії ВІЛ/СНІДу; захист та обслуговування культурних цінностей громади; допомога при стихійних лихах; аполітична позиція та утримання від політичної активності.

Соціальну відповідальність за здійснення впливу на навколишнє природне середовище потрібно розвивати у наступних напрямках: використання альтернативних джерел енергії; ефективне використання енергії; контроль за кількістю відходів та викидів; запобігання викидам небезпечних відходів; застосування принципу оцінки життєвого циклу продукту; ефективне використання природних ресурсів; участь у програмах безпеки навколишнього середовища; інформаційна робота серед персоналу та населення; зменшення впливу виробничих процесів на екологічну безпеку; відмова від випробувань на тваринах; моніторинг впливу на довкілля; відмова від діяльності, шкідливої для довкілля; використання та поширення «зелених» технологій; планування перевезень; уникнення використання генетично модифікованих організмів; зменшення пакування; мінімізація шуму, неприємних запахів, вібрації від виробництва; повторне використання відходів, утилізація відходів з використанням отриманої енергії; сертифікація продукції та органічне маркування.

Соціальну відповідальність перед споживачами продукції доцільно реалізувати за допомогою: врахування культурної специфіки споживачів; захист конфіденційної інформації про клієнтів; дотримання прав споживачів; надання інформації про якість та безпеку продукції (на упаковці); забезпечення

безпечності продукту протягом його життєвого циклу; використання системи соціального маркування; дотримання стандартів якості продукції; зворотній зв'язок зі споживачами; задоволення потреб споживачів з особливими потребами; спеціальні пропозиції для споживачів.

Отже, як підсумок, зазначимо, що реалізація запропонованої моделі взаємодії органів державної влади та бізнесу на базі принципу партнерства, основними механізмами реалізації якої повинні стати міжсекторне соціальне партнерство, державно-приватне партнерство та соціальна відповідальність бізнесу, дозволить комплексно вирішити проблему удосконалення системи державного регулювання якості життя населення.

Список літератури

1. Маслоу А. Мотивация и личность [Перевод Татлыбаевой А. М.] / Переклад за виданням: Abraham H. Maslow. *Motivation and Personality* (2nd ed.) N.Y.: Harper & Row, 1970 [Електронний ресурс] / Маслоу Абрахам. – СПб.: Евразия. – 1999. – Терминологическая правка В. Данченко К.: PSYLIB, 2004. – Режим доступу : http://www.psylib.ukrweb.net/books/_psyzip/masla01.zip.
2. Маркович Д. Ж. Глобальные проблемы и качество жизни [Електронний ресурс] / Д. Ж. Маркович // Социологические исследования. – 1998 – №4 – С. 129-132 – Режим доступу : <http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/06/14/0000213238/018.MARKOVITCH.pdf>.
3. Фромм Э. Иметь или быть [Перевод Войскунской Н., Каменкович И., Комаровой Е., Рудневой Е., Сидоровой В., Федединой Е. и Хорькова] [Електронний ресурс] / Эрих Фромм. – М. : "АСТ", 2000. – Режим доступу : http://www.psylib.ukrweb.net/books/_psyzip/fromm02.zip.
4. Айвазян С. А. Анализ синтетических категорий качества жизни населения субъектов Российской Федерации: их измерение, динамика, основные тенденции / С. А. Айвазян // Уровень жизни населения регионов России. – 2002. – № 11. – С. 10.
5. Бобков В. Управление качеством жизни / В. Бобков // Проблемы теории и практики управления. – 2005. №3. – С.117-122.
6. Жеребин В. М. Уровень жизни населения / В. М. Жеребин, А. Н. Романов – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 592 с.
7. Крупнов Ю. Качество жизни [Електронний ресурс] / Ю. Крупнов. – Режим доступу : http://www.krupnov.ru/5/178_1.shtml
8. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист [Навчальний посібник] / Е. Лібанова, О. Палій. – Київ : Основи, 2004. – 491 с.
9. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России / А. Чирикова // Общество и экономика. – 2006. – № 9. – С. 116-117.
10. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Гець, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.

РЕЗЮМЕ

Постников Владимир

Перспективные направления взаимодействия органов государственной власти с бизнесом в вопросах регулирования качества жизни

Рассмотрены основные направления усовершенствования государственного регулирования качества жизни населения путем налаживания и развития взаимодействия органов государственного управления с бизнесом в вопросах качества жизни. Предложены перспективные формы и направления сотрудничества органов государственной власти и бизнеса направленных на повышение качества жизни населения.

RESUME

Postnikov Volodymyr

Perspective directions of cooperation of state authorities and business in the regulation of quality of life

The main directions of improving the state regulation of quality of life by establishing and developing cooperation with government business in the quality of life are considered. Perspective forms and directions of cooperation of public authorities and businesses aimed at improving the quality of life are proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Наталія ПРИХОДЬКОкандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри фінансів,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова,
м. Миколаїв**Раїса РУДЕНКО**викладач кафедри фінансів,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова,
м. Миколаїв

ЗМІНИ У МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИНАХ У ЗВ'ЯЗКУ З ПОЯВОЮ НОВОГО БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ

Здійснено аналіз впливу нових Бюджетного і Податкового кодексів на доходи обласних бюджетів на прикладі Миколаївської області. Висвітлено наявні проблеми. Внесено пропозиції щодо подальшого вдосконалення механізму регулювання міжбюджетних відносин в Україні.

Ключові слова: місцеві бюджети, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, Бюджетний кодекс України.

Законами України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації» чітко визначено обсяг як власних, так і делегованих повноважень місцевих органів влади, виконання яких вимагає певних фінансових ресурсів [3,4]. Бюджетним кодексом України (2010 рік) закріплено перелік бюджетних установ та бюджетних послуг за відповідним рівнем бюджетної системи України та визначено доходні джерела, що забезпечують фінансування цих установ і послуг. При цьому головним питанням стає визначення достатності коштів місцевих бюджетів для ефективного виконання органами місцевої влади своїх повноважень і досконалість та ефективність механізму надання міжбюджетних трансфертів в умовах дії нового бюджетного і податкового законодавства.

Розв'язанню проблем міжбюджетних відносин присвячені публікації О. Д. Василика, М. І. Деркача, О. П. Кириленко, Т. М. Рєви, О. О. Сунцова, В. М. Федосова, С. В. Юшко та інших вчених-економістів, які наголошують на наявності вагомих недоліків у чинній системі розподілу державних фінансових ресурсів. Система, що склалася після прийняття Бюджетного кодексу в 2001 році, не забезпечує регіони достатніми обсягами ресурсів для сталого соціально-економічного розвитку, посилює фінансову залежність місцевих бюджетів від державного за рахунок збільшення співвідношення між доходами місцевих бюджетів і міжбюджетними трансфертами на користь останніх, не створює зацікавленості місцевих органів у збиранні податків на доходи фізичних осіб та інших надходжень, не забезпечує прозорості в застосуванні формульного підходу введенням значної кількості багаторівневих параметрів у формулі та складності у їх тлумаченні. Недоліки характерні також для окремих елементів методики обрахунку видаткових потреб [10-15].

Мета статті полягає в оцінці впливу нових Бюджетного і Податкового кодексів на доходи обласних бюджетів на прикладі Миколаївської області та визначенні напрямків подальшого вдосконалення

механізму регулювання міжбюджетних відносин в Україні.

Як відомо, порядок регулювання міжбюджетних відносин є одним з головних питань бюджетної системи будь-якої країни, метою якого є «забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати виконання цих повноважень» (п. 2 ст. 81 Бюджетного кодексу України) [1].

Розвиток міжбюджетних відносин в Україні можна умовно поділити на два періоди: до прийняття Бюджетного кодексу і після його прийняття в червні 2001 року. На першому етапі системи міжбюджетних відносин як такої практично не існувало, оскільки не було законодавчої бази для її побудови. У законі «Про бюджетну систему України» міжбюджетні відносини не були визначені, а сама бюджетна система розглядалася як простий перелік бюджетів – державного, республіканського, бюджету АРК та місцевих бюджетів. Таке становище обумовлювало застосування «ручного» управління міжбюджетними відносинами, щорічної зміни складу доходів місцевих бюджетів та порядку розподілу дотацій. Реально формування місцевих бюджетів здійснювалося за принципом «освоєння фондів» і залежало від кількості бюджетних установ на території адміністративно-територіальної одиниці. Визначальну роль відігравав суб'єктивний фактор, а саме: особисті зв'язки керівників органів місцевого самоврядування у вищих ешелонах влади та їхня здатність «вибивати» кошти й дотації, а також податкові пільги.

Бюджетний кодекс України 2001 року став суттєвим кроком на шляху реформування міжбюджетних відносин у напрямках наближення до стандартів ЄС, усунення суб'єктивізму, реалізації принципів прозорості, справедливості, субсидіарності на основі:

– розмежування видатків між всіма рівнями місцевих бюджетів відповідно до розподілу повноважень між державною владою і місцевим самоврядуванням (формування переліку делегованих і власних

повноважень місцевих органів влади);

- визначення доходної бази місцевих бюджетів, достатньої для виконання завдань, покладених на органи місцевого самоврядування;
- встановлення формалізованих (формульних) методів розрахунків дотації вирівнювання на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості – для визначення обсягів видатків на фінансування делегованих повноважень, та індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальних одиниць – для визначення планових обсягів доходів, що враховуються при визначенні дотації вирівнювання, а також коригуючих коефіцієнтів.

Вказаний порядок проіснував 9 років і сприяв встановленню стабільності в бюджетній системі України, однак процеси децентралізації влади в Україні, розширення повноважень місцевих органів влади, необхідність удосконалення податкового законодавства обумовили розробку нових Бюджетного і Податкового кодексів, на основі яких формувались державний і місцеві бюджети в 2011 році.

Вперше фінансова основа місцевих бюджетів збільшується за рахунок [1]:

- зарахування до обласних бюджетів доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, 50% платежів за користування надрами загальнодержавного значення; 50% збору за спеціальне водокористування загальнодержавного значення; 50% збору за спеціальне використання лісових ресурсів державного значення; 6 видів плати за ліцензії та сертифікати; реєстраційного збору за проведення державної реєстрації; плати за надані в оренду ставки, що знаходяться в басейнах річок загальнодержавного значення; плати за використання інших природних ресурсів;
- розширення джерел доходів місцевих бюджетів усіх рівнів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, а саме: до власних доходів бюджетів місцевого самоврядування віднесено 100% плати за землю, плату за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності, надходження від адміністративних штрафів. Слід зазначити, що за таких умов обласні та районні бюджети втратили ці надходження. Всі рівні місцевих бюджетів отримали стабільне джерело доходів на виконання самоврядних повноважень (фіксований податок на доходи від підприємницької діяльності), про відсутність якого неодноразово наголошувалось місцевими органами влади;
- розширення переліку видатків, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, за рахунок перенесення їх із видатків, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Зокрема, це видатки на заходи республіканського, Автономної Республіки Крим, обласного, районного значення з позашкільної роботи з дітьми, фінансування центрів соціальної реабілітації дітей-інвалідів, центрів професійної реабілітації інвалідів, центрів соціально-психологічної реабілітації дітей, соціальних гуртожитків. У такий спосіб усі перелічені види видатків, починаючи з нового бюджетного періоду, братимуться до розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів;
- збільшення джерел надходжень до бюджету розвитку спеціального фонду місцевих бюджетів, які

спрямовуватимуться на виконання інвестиційних програм соціально-економічного розвитку громад.

Бюджет розвитку усіх бюджетів місцевого самоврядування поповниться реальним джерелом – єдиним податком суб'єктів малого підприємництва.

Як зазначалося в Пояснювальній записці Кабінету Міністрів України до проекту Державного бюджету на 2011 рік, «нові підходи у бюджетному плануванні стосуються цілої низки позицій, спрямованих на якісно новий рівень міжбюджетних відносин та забезпечують збільшення ресурсної бази місцевих бюджетів на загальну суму 16 159,0 млн. гривень. Загалом загальний обсяг місцевих бюджетів за прогнозними розрахунками на 2011 рік склав 163 532,8 млн. грн., що на 18 634,9 млн. грн. (12,9%) більше порівняно з 2010 роком» [3].

Однак перерозподіл доходів між рівнями бюджетів суттєво вплинув на зменшення обсягів доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів для обласного бюджету Миколаївської області. Так, наприклад, до 2011 року до обласного бюджету зараховувалось 25% плати за землю, що становило в 2010 році 47,7 млн. грн. або 10, 9 % від доходів обласного бюджету (без врахування міжбюджетних трансфертів). У 2011 році обласний бюджет в умовах нового Бюджетного кодексу не доотримує 52,7 млн. грн. цього податку.

Крім того, скасування податку з власників транспортних засобів та заміна його збором за першу реєстрацію призведе до зменшення надходжень на 14,0 млн. грн. відносно 2010 року; зміна нормативу відрахувань з 50 % до 20 % екологічного збору призведе до зменшення надходжень на 5,4 млн. грн. Таким чином, зміни тільки за трьома доходними джерелами призведуть до втрат обласного бюджету в 2011 році в сумі 72,1 млн. грн. Ця сума не перекривається новими доходними джерелами, що зараховуються до обласного бюджету в умовах дії нового Бюджетного кодексу, планові показники яких наведені в таблиці 1 [16].

Дані таблиці 1 свідчать, що обсяги нових доходних джерел, закріплених за обласним бюджетом, становлять у 2011 році 25,2 млн. грн., що складає лише 35 відсотків від закріплених доходів, що надходили до обласного бюджету за умови дії попереднього Бюджетного кодексу. Такий перерозподіл доходів теоретично міг призвести до зменшення обсягів закріплених доходів, але цього не трапилось у зв'язку зі значним зростанням надходжень податку на доходи фізичних осіб, питома вага якого щороку зростає і у 2011 році очікується в розмірі 80 відсотків загального фонду доходів обласного бюджету.

Прогнозний розрахунок суми податку на доходи фізичних осіб на 2011 рік здійснено із урахуванням очікуваних надходжень у 2010 році, поступового виходу економіки із кризового стану та прогнозується у сумі 1227,5 млн. грн. Зростання прогнозної суми податку становить 113,4 відсотка, а загалом по Україні на 115,6 %.

З урахуванням викладеного обсяги закріплених доходів обласного бюджету і зведеного бюджету області, визначені формульним методом Міністерством фінансів України, в 2010 – 2011 роках зростають, про що свідчать наведені дані в таблиці 2.

Як свідчать дані таблиці 2, у 2011 році по Україні прогнозується зменшення обсягів закріплених доходів на 1325,1 млн. грн., що пояснюється винесенням з їх переліку плати за землю. При цьому обсяги дотації вирівнювання практично залишаються на рівні 2010 року. Але по Миколаївській області спостерігається

Таблиця 1. Прогноз надходжень до обласного бюджету доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів в умовах нового Бюджетного кодексу

Назва платежу	Прогноз на 2011 рік, тис. грн.
1. 50 % збору за спеціальне використання води (крім збору за спеціальне використання води водних об'єктів місцевого значення)	16039,0
3. 50 % плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення	4990,0
4. Плата за ліцензії (6 видів):	4055,6
4. 1. Плата за видачу ліцензій і сертифікатів	1288,0
4. 2. Плата за ліцензії на виробництво спирту етилового, коньячного і плодового	9,0
4. 3. Плата за ліцензії на право експорту, імпорту та оптової торгівлі спиртом етиловим, коньячним та плодним	2,0
4. 4. Плата за ліцензії на право експорту, імпорту алкогольними напоями та тютюновими виробами	6,0
4. 5. Плата за державну реєстрацію (крім реєстраційного збору а проведення державної реєстрації юридичних осіб-підприємців)	88,6
4. 6. Плата за ліцензії на право оптової торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами	2662,0
5. Плата за використання інших природних ресурсів (за спеціальне використання диких тварин, рибних та інших водних ресурсів)	15,0
6. Плата за надані в оренду ставки, що знаходяться в басейнах річок загальнодержавного значення	75,7
Разом	25175,3

Таблиця 2. Обсяги закріплених доходів і дотації вирівнювання впродовж 2010 – 2011 років *

План на 2011 рік, млн. грн.			План на 2010 рік (з урахуванням змін) млн. грн.			Відхилення в обсягах закріплених доходів		Відхилення в обсягах дотації вирівнювання	
Обсяги закріплених доходів	Обсяги дотації вирівнювання	Співвідношення дотації закріплених доходів	Обсяги закріплених доходів	Обсяги дотації вирівнювання	Співвідношення дотації закріплених доходів (у %)	У млн. грн.	У відсотках	У млн. грн.	У відсотках
Обласний бюджет									
306,23	349,8	114,2	344,5,1	437,3	127,0	38,27	12,5	87,5	25,1
Разом по області									
1141,4	1351,8	118,4	1237,6	1398,4	113,0	96,2	8,4	46,6	3,45
Всього по Україні									
56920,2	43640,4	76,67	55595,1	43582,2	78,4	-1325,1	-2,3	-58,2	-0,13

* Складено авторами за даними Рішення Миколаївської обласної ради про затвердження звіту про виконання обласного бюджету Миколаївської області за 2010 рік від 25. 03. 2011 №1, Рішення Миколаївської обласної ради про затвердження обласного бюджету на 2011 рік.

збільшення як обсягів закріплених доходів на 96,2 млн. грн., так і дотації вирівнювання на 46,6 млн. грн., при цьому як у 2010 році, так і у 2011 році дотація перевищує обсяги закріплених доходів по обласному бюджету на 27,0 %, а по бюджету області – на 13,0 %, що є ознакою збереження і в умовах нового Бюджетного кодексу фінансової залежності місцевих бюджетів області від Державного бюджету.

Крім дотації вирівнювання Миколаївська область (як і всі інші) отримує щорічно обсяги субвенцій на фінансування соціальних програм, встановлених Центральними органами влади, при цьому фінансування таких програм і організація роботи з їх виконання не передані місцевим органам влади як

делеговані повноваження, що позбавляє органи місцевої влади можливості ефективно займатися виконанням цих програм. Дані про обсяги міжбюджетних трансфертів наведені в таблиці 3 [6; 7].

За звітними даними виконання бюджету Миколаївської області за 2010 рік обсяги доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 1552,5 млн. грн., а міжбюджетні трансфери 2185,6 млн. грн. або на 633,1 млн. грн. або на 40,1 % перевищували обсяги власних і закріплених доходів, така ж тенденція спостерігається і в поточному році.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновки, що бюджетні новації відносно зміцнення фінансової незалежності місцевих бюджетів, удосконалення

Таблиця 3. Дані про обсяги міжбюджетних трансфертів, отриманих Миколаївською областю в 2010 році і плану на 2011 рік

Назва трансфертів	Факт за 2010 рік, млн. грн.	План на 2011 рік, млн. грн.	Відхилення в млн. грн.	Відхилення у відсотках
Офіційні трансферти	2185,6	2351,0	165,4	7,57
Дотації	1351,8	1398,4	46,6	3,45
Субвенції	833,8	952,6	118,8	14,25

міжбюджетних відносин суттєво не змінили існуючої системи. Тому пропонується продовжити роботу з окреслених питань, а саме:

- забезпечити фінансовими ресурсами повноваження місцевих органів влади;
- удосконалити формулу визначення дотації вирівнювання з метою її спрощення і зрозумілості для громадськості;
- передати частину загальнодержавних податків і зборів до місцевих бюджетів;
- забезпечити прозорість бюджетної системи шляхом оприлюднення як планових показників, так і результатів виконання бюджету з аналізом причин допущених відхилень.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08. 07. 2010 № 2456-VI: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02. 12. 2010 № 2755-VI: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік»: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // http://w1. c1. rada. gov. ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=-39205.
4. Про місцеве самоврядування в Україні. - Закон України від 21. 05. 97 № 280/97: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon1. rada. gov. ua>.
5. Про місцеві державні адміністрації. - Закон України від 09. 04. 99 № 586-XIV: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon1. rada. gov. ua>.
6. Про Державний бюджет України на 2010 рік. - Закон України від 27. 04. 2010 № 2154: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon1. rada. gov. ua>.
7. Про Державний бюджет України на 2011 рік. - Закон України від 23. 12. 2010 № 2857: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon1. rada. gov. ua>.
8. Про затвердження формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між державним бюджетом та місцевими бюджетами: Постанова КМУ від 05. 09. 01 № 1195: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon1. rada. gov. ua>.
9. Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин: Постанова КМУ від 12 вересня 2009 р. N 995: [Електр. ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon1. rada. gov. ua>.
10. Василюк, О. Д. Бюджетна система України [Текст]: підручник / О. Д. Василюк, К. Павлюк – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544с.
11. Кириленко, О. П. Місцеві фінанси [Текст]: підручник / О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677с.
12. Опарін, В. М. Бюджетний менеджмент: підручник [Текст] / В. М. Опарін, Л. Д. Сафонова; ред. В. М. Федосов. – К. : КНЕУ, 2004. – 864с.
13. Рева, Т. М. Місцеві фінанси [Текст] / Т. М. Рева, К. Ф. Ковальчук, Н. В. Кучкова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208с.
14. Сунцова, О. О. Місцеві фінанси [Текст]: навчальний посібник / О. О. Сунцова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 560с.
15. Юшко, С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан і перспективи [Текст] / С. В. Юшко. // Фінанси України. – 2009. – №1. – с. 86-97.

16. Офіційний ВЕБ-САЙТ Миколаївської облдержадміністрації: <http://www.mykolayiv-oda.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Приходько Наталья, Руденко Раиса Межбюджетные отношения в свете нового Бюджетного кодекса

Осуществлен анализ влияния новых Бюджетного и Налогового кодексов на доходы областных бюджетов на примере Николаевской области. Выявлены существующие проблемы. Внесены предложения дальнейшего усовершенствования механизма межбюджетных отношений в Украине.

RESUME

Prykhod'ko Natalia, Rudenko Rayisa Interbudgetary relations in the context of the new Budgetary code

The analysis of influence of the new Budgetary and Tax codes on the profits of regional budgets on the example of the Nikolaev area is carried out. Present problems are reflected. Suggestions of further improvement of mechanism of interbudgetary relations in Ukraine are brought.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ І ДИНАМІКА ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Виявлено основні тенденції і протиріччя, що характеризують операції злиття та поглинання у міжнародній і вітчизняній практиці корпоративного управління. Розкрито їх особливості в банках з урахуванням зміни кон'юнктури ринку. Наголошено, що домінантами розвитку банків є вихід на ринок нових фінансових послуг через поглинання чи придбання банків із стабільною позицією на ринку, кваліфікованим управлінським персоналом, новими технологіями

Ключові слова: злиття, поглинання, стратегічний альянс, система фінансування, конкурентні позиції.

Сучасний етап глобалізації світової економіки потребує систематизації регулювання ринку і консолідації капіталу. У XXI столітті основні принципи зовнішнього розвитку транснаціональних банків передбачають орієнтацію на експансію й зростання шляхом злиття, поглинання, створення бізнес-альянсів і застосування інших способів реструктуризації. Створення стратегічних альянсів є одним із способів поширення діяльності на нові ринки і поліпшення конкурентних позицій у процесі залучення додаткового капіталу.

Досліджуючи питання злиття і поглинання, формування стратегічних альянсів, варто орієнтуватися на теоретичні і практичні розробки у цій галузі іноземних вчених, серед яких варто назвати Вестона Ф., Гогхема П., Мюллера Д., Піккерінга Д., Хіггінса Р., Холла П., Шерера Ф., які визначають ефективність угод злиття і поглинання; Бріттана Л., Глена Г., Траутвайна Ф., які досліджують розвиток стратегічного менеджменту при здійсненні злиття і поглинання; Нідхама Д., Хакрабарті А., Шапіро К., які зосереджують увагу на інтеграції корпоративних культур і контролю. Окремі аспекти злиття і поглинання, механізми їх регулювання, реструктуризації фінансових установ і компаній висвітлено в працях українських вчених: Єфименка А., Зав'ялової О., Лук'яненка Д., Мозкового О., Морозова В., Плотнікова О., Рогача О., Терещенка О., Шниркова О.

В Україні спостерігається активізація процесів корпоративної консолідації шляхом злиття і поглинання на національному рівні та створення стратегічних альянсів. Важливо визначити мотивації, особливості корпоративного контролю та управління, що визначає мету нашої публікації.

Банківські злиття й поглинання є складним процесом реформування цього сектора. У міжнародній практиці злиття – це об'єднання двох або декількох банків за допомогою бухгалтерського методу купівлі (purchase) або узгодження інтересів (pooling of interests); а поглинанням (takeover, acquisition) прийнято називати «перехід контролю над корпорацією» [1].

Залежно від цілей і способів (викуп контрольного пакета акцій, перепродаж акцій) придбання буває: дружнє – стратегічне поглинання (strategic buyout), яке підтримує менеджмент банку, що поглинається; вороже (агресивне) – недружній перепродаж (hostile takeover),

використовуються рейдерські методи.

Стратегічний альянс – це ділові відносини між установами, у рамках яких вони розділяють ризики і інтегрують бізнес-функції для досягнення взаємної вигоди. В альянсі кожна з установ зберігає статус юридичної особи, на відміну від злиття, у процесі якого об'єднуються фінансові активи установ.

Міжнародні стратегічні альянси створюються для різних цілей: захисту материнської компанії від витоку інформації, розвитку нових видів фінансових послуг. Н. Коніна в праці «Злиття й поглинання в конкурентній боротьбі міжнародних компаній» зазначає, що суть і механізм злиттів і поглинань великих міжнародних інституцій визначаються пріоритетами корпоративного управління. [2]

У світовій економіці застосовують наступні тактики реалізації підходів інтеграції до створення стратегічного альянсу: раптове поглинання (blitzkreig tender offer) шляхом швидкої скупки акцій (bust-up takeover) і викупу контрольного пакета акцій із застосуванням застави (leveraged buyout); ведмежі обійми (bear hug) – є вигідною пропозицією про поглинання компанії, проти якої не заперечують власники; нав'язана угода (sram-down deal) – власники приймають невигідні умови поглинання, оскільки не мають альтернативних варіантів; «Стратегія леді Макбет» (Lady Macbeth Strategy) – у процесі поглинання компанія спочатку виступає в ролі «білого лицаря», а потім об'єднується з ворожим поглиначем.

Еванс Френк Ч., Бішоп Девід М. вважають, що в умовах стратегічних поглинань особливу увагу варто звернути на ідентифікацію можливих кандидатів на злиття шляхом застосування відповідних методів: оцінка по відновлювальній вартості; інвестиційний метод, або метод середньої прибутковості; оцінка на основі визначення періоду окупності; метод внутрішньої ставки доходу (IRR); метод ринкової вартості; метод дисконтованого грошового потоку [3, с. 109].

Особливості сучасного етапу транскордонних злиття і поглинання залежить від стабілізації економічних систем провідних держав.

По-перше, за прогнозами темпи зростання світової економіки в 2011 і 2012 роках будуть становити менше 3%. В III кварталі 2011 року темпи економічного зростання в країнах, що розвиваються, сповільнилися до найнижчого значення за останні дев'ять кварталів.

Індекс ринків, що розвиваються (Emerging Markets Index), знизився до 51,9 пункту з 54,2 пункту в II кварталі 2011 року.

По-друге, МВФ визнає наявність підвищеного фінансового ризику для зростання економік. Фонд вважає, що багатьом країнам потрібно нормалізувати «м'яку» макроекономічну політику для зниження інфляційних ризиків як за рахунок більш високих процентних ставок, так і за допомогою більш гнучких обмінних курсів.

По-третє, кожна країна Європейського Союзу проводить свою власну монетарну політику, виходячи зі сформованої ситуації. Найбільш активні банки Центральної та Східної Європи (ЦСЕ) одержали фінансову підтримку від своїх держав. Міністерства фінансів цих країн викупили частину акцій банків (контрольні пакети акцій у банків викупили Ірландія і Велика Британія; міноритарні пакети – Франція, Нідерланди і Німеччина), або надали їм державні гарантії для одержання рефінансування на міжнародних ринках (Австрія).

Створено Європейський фонд фінансової стабільності з обсягом майже в 500 млрд. євро для подолання боргової кризи в Європі. Програми стимулювання економік передбачають застосування економічних принципів і дисциплінуючих бюджетних правил, порядку здійснення більш вільної торгівлі і державних капіталовкладень. Це сприятиме активізації сектора банківських послуг країн, що розвиваються.

Вважаємо, що настав новий етап розвитку світового банківського сектора, який характеризується такими особливостями: активізацією процесів злиття і поглинання банків; необхідністю забезпечувати доступність кредитних ресурсів й довгострокових інвестицій для економіки й населення; подальшою лібералізацією валютного ринку; зростанням експансії іноземних фінансових інститутів; необхідністю нормативного збільшення мінімального розміру власного капіталу банків; збільшення розміру страхового забезпечення по внесках громадян.

Загострення конкурентної боротьби, агресивна політика окремих учасників ринку, зміна ролі держави в економіці зумовлюють банки визначати ефективніші інструменти розвитку, одним з яких є вибір стратегії злиттів і поглинань (M&A) [4]. Банк розробляє стратегію, яка має передбачати всі перспективи розвитку, починаючи із внутрішнього, можливості створення банківських стратегічних альянсів і злиттів/поглинань. Оскільки ці види мають подібну природу й доповнюють один одного, то банк, якщо й не планує поглинання, то все одно має передбачати можливості як стратегічних альянсів, так і злиттів/поглинань. Д. Депапфіліс вважає, що злиття/поглинання охоплює десять взаємозалежних етапів, що визначаються у процесі планування і до завершення угоди та інтеграції компаній [5].

Аналіз процесів злиття і поглинання потребує врахування особливостей і залежності циклічної динаміки злиття і поглинання від багатьох економічних чинників, зокрема формування ринків товарів, послуг та капіталу, активізації приватизаційних процесів, входження на іноземні ринки, коливань цін.

1. У 2011 р. у світовій економіці через підвищення волатильності ринків, поглиблення боргової кризи в Європі, проблеми фінансування знизилася активність у сфері злиттів і поглинань. Проте падіння фондових ринків створює привабливі можливості для окремих фінансових інститутів і компаній. З 1 січня по 15

вересня 2011 р. обсяги угод M&A у світовій економіці збільшилися більш ніж на чверть порівняно з аналогічним періодом 2010 р. – до 1,94 млрд. дол. США, зокрема в Німеччині приріст склав 76%. Традиційно невеликі обсяги світових угод M&A у літній період; вони скоротилися в серпні на 20% порівняно з липнем 2011 р.

2. За 2008–2011 рр. в Україні відбулося скорочення обсягів угод злиття й поглинання (M&A), змінилася їх галузева приналежність. У 2010 р. більшість великих угод злиття й поглинання уклали в металургії, тоді як в 2011 р. найбільша кількість угод була в агросекторі (на суму 1,3 млрд. дол. США). Зауважимо, що на ринку злиттів і поглинань агросектор є важливим сегментом з урахуванням перспектив великого потенціалу розвитку, оскільки у цьому секторі ринку є недостатній рівень консолідації, а також у зв'язку з лібералізацією ринку землі.

3. У 2010 р. частка вітчизняних стратегічних інвесторів в угодах злиття й поглинання становила 27–28%, а в 2011 р. – вже 64% за кількістю й 53% за обсягами. Частка іноземних стратегічних інвесторів знизилася з 34% за кількістю й 22% за обсягом до мінімуму.

За дев'ять місяців 2011 р. в Україні було укладено 17 угод M&A за обсягами понад 30 млн. дол. США і на загальну суму 3,3 млрд. дол. США (з урахуванням продажу «Укртелекому» на суму 1,35 млрд. дол. США), тоді як в 2010 р. – 15 угод M&A на суму 4,6 млрд. дол. США. Суми угод у металургії становили 500 млн. дол. США (купівля «Метінвестом» близько 50% «Запорозсталі»), у машинобудуванні – 300 млн. дол. США (найбільша угода – купівля частки «Азовмашу»), у банківському секторі – біля 200 млн. дол. США (усі угоди є стресові з мультиплікатором менше 1).

Підсумовуючи, зазначимо, що в умовах глобалізації світової економіки деякі теоретичні підходи до процесів злиття і поглинання поступово втрачають своє значення, проте на перший план виходять аспекти, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність фінансових установ.

1. Цей ринок зростає, підвищується частка участі державних установ. Проте законодавство не встигає за змінами ситуації на ринку злиттів і поглинань, що перешкоджає швидкому й ефективному здійсненню угод M&A [6, с. 71–73]. Багато іноземних інвесторів не можуть купити активи в країнах СНД, що може зумовити стагнацію на ринку злиттів і поглинань [7, с. 21–22].

2. Лібералізація банківської сфери зумовила створення великої кількості банків з недостатніми обсягами капіталу і клієнтською базою. Процес консолідації розпочався під впливом конкуренції з боку іноземних банків. Стратегічна консолідація банків передбачає збільшення частки ринку, поліпшення управління ризиками, диверсифікованість, підвищення потенціалу рефінансування. Процес злиття й поглинання є актуальним для сучасного корпоративного права. Хоча потенційні вигоди від придбання нового банку на початках здаються очевидними, проте в процесі здійснення угоди відбувається переоцінка вартості банку, що здобувається [8].

3. Процес створення стратегічних альянсів, злиття і поглинання має деякі переваги щодо внутрішнього розвитку банків: вихід на ринок нових фінансових послуг (продуктів) через поглинання займає кілька місяців (тижнів); придбання банків із стабільною позицією на ринку, кваліфікованим управлінським

персоналом, новими технологіями є дешевшим, ніж нове входження на ринок.

4. У процесі консолідації в банківському секторі між великими банками відбувається більш висока конкуренція, ніж між малими кредитними установами, оскільки вони займають невелику нішу ринку у різних регіонах країни і їх економічні інтереси практично не збігаються з інтересами інших малих банків.

Список літератури

1. *Barron's finance and investment handbook / J. Downes, J. E. Goodman. N-Y, 1995.*
2. *Конина Н. Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний / Н. Ю. Конина. – М.: Проспект, 2005. – 150 с.*
3. *Эванс Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп ; Пер. с англ. – М.: «Альпина Паблшер», 2004. – 332 с.*
4. *Гвардин С. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России / С. Гвардин, И. Чекун. – СПб.: Питер, 2007. – 192 с.*
5. *Депамфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / Д. Депамфилис. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 960 с.*
6. *Барсукова В. Сфера слияний и поглощений. Законодательство отстаёт от рыночных реалий / В. Барсукова // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 16. – С. 71–73.*
7. *Розенблит М. Инвесторы не могут найти активы в России / М. Розенблит // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 2. – С. 21–22.*
8. *Гранди Т. Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес / Тони Гранди. – М.: Эксмо, 2008. – 240 с.*

РЕЗЮМЕ

Радова Наталья

Анализ и динамика процессов слияния и поглощения в банковской системе

Выявлены основные тенденции и противоречия, характеризующие операции слияния и поглощения в международной и отечественной практике корпоративного управления. Раскрыты их особенности в банках с учетом изменения конъюнктуры рынка. Отмечено, что доминантами развития банков является выход на рынок новых финансовых услуг через поглощение или приобретение банков со стабильной позицией на рынке, квалифицированным руководством, новыми технологиями.

RESUME

Radova Natalia

Analysis and dynamics of mergers and acquisitions in the banking system

The basic trends and contradictions that characterize the operations, mergers and acquisitions in the international and domestic corporate governance practices are considered. Their features in the banks taking into account the changing market conditions are revealed. It has been emphasized that among the dominants of development of banks we can single out the entry of new financial services through acquisitions or acquisition of banks with a stable market position, skilled management, new technologies.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

РАННЯ ДІАГНОСТИКА КРИЗИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ НА ОСНОВІ РОЗРАХУНКУ КОМПОЗИЦІЙНОГО ІНДИКАТОРА

У статті запропоновано науково-методичний підхід до ранньої діагностики кризи ліквідності банку на основі розрахунку композиційного індикатора.

Ключові слова: криза ліквідності банку, рання діагностика кризи, композиційний індикатор, «сигнальний» підхід.

На сучасному етапі економічного розвитку спостерігається значне погіршення стану ліквідності банків. На фоні проведення жорсткої рестрикційної монетарної політики НБУ з метою контролю валютних та інфляційних ризиків і відтоку депозитів населення на 2,69 млрд. грн. протягом III кварталу 2011 року прослідковується суттєве скорочення залишків на коррахунках банків. Це призвело до стрімкого зростання процентних ставок за операціями овернайт до рівня 25 % та зниження загального обсягу кредитних угод на міжбанківському ринку. Дефіцит гривневої ліквідності обумовив процес скорочення обсягів банківського кредитування, що посилює загрозу рецесії у вітчизняній економіці. З огляду на вищезазначене та з урахуванням недостатньої ефективності існуючих систем ранньої діагностики кризи ліквідності банків (КЛБ), ця тема набуває значної актуальності.

Дослідженням проблеми діагностики кризових явищ займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких відомий доробок А. Буздальна [2], Д. Даймонда [8], Г. Камінські [10], Н. Картохіної [3], М. О. Кизима [4], Н. Фокіної [7], Д. Харді [9] та інших. Незважаючи на ґрунтовність існуючих науково-методичних підходів до діагностики кризи на макrorівні та рівні підприємств реального сектору, поза увагою науковців залишається розробка моделей ранньої діагностики КЛБ, що обумовлює потребу в її подальших дослідженнях.

Мета статті полягає у розробці науково-методичного підходу до діагностики КЛБ як превентивного інструмента антикризового управління.

У міжнародній практиці застосовують три основні методи раннього діагностування кризи: якісний аналіз (побудова графіків та діаграм), економетричний аналіз (побудова logit і probit моделей бінарного та множинного вибору), непараметричний аналіз (розрахунок індикаторів загрози виникнення кризи). Прикладом застосування непараметричного аналізу для

оцінки загрози дестабілізації стану фінансової системи країни є так званий «сигнальний» підхід, що був запропонований уперше колективом авторів у праці [10], постулати якого були застосовані у розробці авторського методичного підходу до діагностики КЛБ.

Побудову системи індикаторів загрози КЛБ доцільно проводити на основі аналізу панельних даних, що передбачає їх дослідження у тривимірному просторі «ознака – об'єкт – часовий горизонт». Таким чином, пропонуємо формувати вибірку з кількісних фінансових показників, динаміка яких обумовлює стан ліквідності банків, що зіткнулися із кризою ліквідності (неліквідних банків) протягом часового горизонту дослідження: показників, що характеризують якість активів банку, якість ресурсної бази банку, ефективність діяльності банку.

Специфіка «сигнального» підходу обумовила вибір періоду дослідження, який запропоновано структурувати наступним чином (рис. 1).

З метою побудови системи найбільш адекватних індикаторів загрози КЛБ пропонуємо проводити дворівневий відбір показників за критеріями «сигнального» підходу та «ефекту групи ліквідних банків». Відповідно до «сигнального» підходу, первинний відбір показників із сформованої сукупності здійснюється на основі ідентифікації їх здатності адекватно «сигналізувати» про потенційну загрозу розгортання КЛБ, демонструючи негативну динаміку в передкризовий період. Сигналом вважається ситуація перетину значенням показника його граничного значення, що визначається аналітично. При цьому необхідно враховувати, що негативною динамікою для частини показників є тенденція до зменшення їх значення, для інших показників – до зростання. Отже, наявність сигналу за показником зобразимо як:

Аналогічно до виразу (1), відсутність сигналу за і-м показником пропонуємо подати наступним чином:

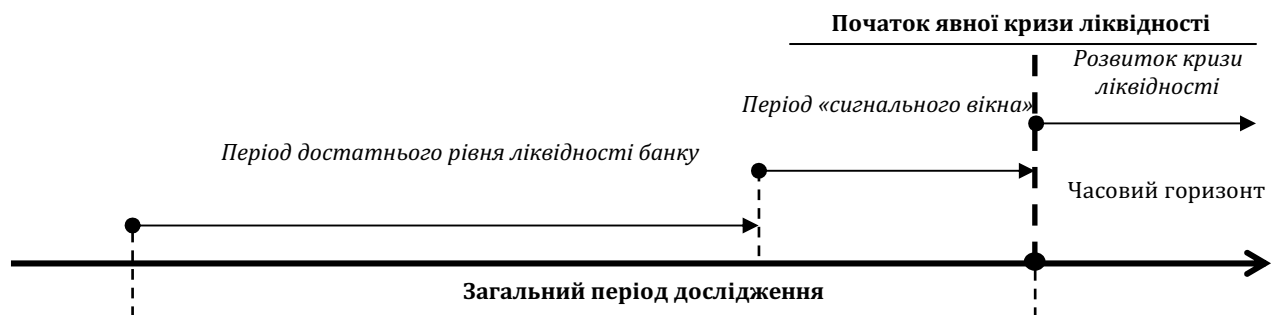


Рис. 1. Схематичне відображення періоду дослідження панельних даних при застосуванні «сигнального» підходу

$$\begin{aligned} \{S_i(t) = 1\} &= \{S_i(t), x_i < \gamma_i \mid S_i^* < \gamma_i\}, \\ \{S_i(t) = 1\} &= \{S_i(t), x_i > \gamma_i \mid S_i^* > \gamma_i\} \end{aligned} \quad (1)$$

де γ_i – граничне значення і-го показника;

S_i^* – гіпотетичний сигнал і-го показника, що визначає вектор негативної динаміки його значень.

Аналогічно до виразу (1), відсутність сигналу за і-м показником пропонуємо подати наступним чином:

$$\begin{aligned} \{S_i(t) = 0\} &= \{S_i(t), x_i \geq \gamma_i \mid S_i^* \leq \gamma_i\}, \\ \{S_i(t) = 0\} &= \{S_i(t), x_i \leq \gamma_i \mid S_i^* \geq \gamma_i\} \end{aligned} \quad (2)$$

Отже, сигнал показника визначається через трансформацію динаміки його значень у бінарну

систему.

Граничні значення підбираються таким чином, щоб, з одного боку, максимізувати кількість правильних сигналів (коли показник перетинає граничне значення на горизонті «сигнального вікна»), а з іншого – забезпечити мінімізацію «шуму» (коли сигнал подається, а криза протягом ендогенно визначеного проміжку часу не виявляється). Отже, вибір граничного значення для кожного потенційного індикатора кризи відбувається з урахуванням критерію мінімізації співвідношення частки помилкових сигналів до частки правильних. Для обґрунтування цього критерію, і використовуючи співвідношення (1), (2), отримані значення за показниками необхідно розподілити за групами через застосування класифікаційної таблиці (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця розподілу правильних та помилкових сигналів потенційних індикаторів кризи ліквідності банку

	Період «сигнального вікна»	Період достатньої ліквідності банку
Є сигнал	A	B
Немає сигналу	C	D

На основі розподілу правильних та помилкових сигналів розраховується коефіцієнт помилкових сигналів (NSR_i), що визначає рівень «шумності» показника:

$$NSR_i = \frac{B_i / (B_i + D_i)}{A_i / (A_i + C_i)} \rightarrow \min, \quad (3)$$

Отже, чим менше значення NSR за показником, тим вищий рівень його прогностичної сили.

Інший спосіб інтерпретації результатів оцінки рівня «шумності» показника – це порівняння імовірності настання кризи ліквідності у випадку подачі сигналу і-тим показником (умовна імовірність) із безумовною імовірністю її виникнення.

Безумовна імовірність виникнення кризи ліквідності (P_i^u) розраховується як співвідношення обсягу спостережень протягом періоду «сигнального вікна» до загального обсягу спостережень:

$$P_i^u = \frac{A_i + C_i}{A_i + B_i + C_i + D_i} \quad (4)$$

Рівень умовної імовірності виникнення кризи ліквідності (P_i^c) визначається як співвідношення сукупності правильних сигналів за і-м показником до загальної кількості сигналів протягом періоду дослідження:

$$P_i^c = \frac{A_i}{A_i + B_i}, \quad (5)$$

Якщо за показником спостерігається вияв значної кількості правильних сигналів, то очікується, що рівень умовної імовірності виникнення КЛБ буде перевищувати рівень безумовної. Це припущення буде відповідати додатковому критерію вибору граничних значень за показником.

Таким чином, пошук оптимального граничного значення показника буде здійснюватись на основі одночасного дотримання наступних критеріїв відбору:

1) мінімізації NSR (при цьому його значення повинно бути меншим за 1);

2) перевищення значенням показника P_i^c значення P_i^u .

Для проведення вторинного відбору показників, що є адекватними індикаторами загрози КЛБ, пропонуємо

вести критерій «ефекту групи ліквідних банків», зміст якого полягає у порівнянні отриманих результатів «сигнального» підходу із динамікою значень показників ліквідних банків у межах визначених груп банків (за класифікацією НБУ). Це дасть можливість урахувати масштаб та специфіку діяльності банків, а також виключити фактори, негативний вияв яких унаслідок природних сезонних коливань ділової активності спостерігається періодично і у діяльності ліквідних банків, що створює так звані «фонові шуми», у той час, як істинні сигнали передбачають кумулятивне зростання негативної динаміки за показником.

Вторинний відбір пропонуємо проводити шляхом ідентифікації правильних сигналів, що виявляються за показниками ліквідних банків певної групи при перетині середніх граничних значень аналогічних показників, визначених за неліквідними банками певної групи в аналогічному періоді дослідження. Отже, критерій «ефект групи ліквідних банків» пропонуємо математично інтерпретувати наступним чином:

$$G_{ik}(t) = \begin{cases} 1, & z_{ik} > \bar{\gamma}_k \mid S_i^* > \bar{\gamma}_k \\ 0, & z_{ik} < \bar{\gamma}_k \end{cases} \quad (6)$$

$$G_{ik}(t) = \begin{cases} 1, & z_{ik} \leq \bar{\gamma}_k \mid S_i^* < \bar{\gamma}_k \\ 0, & z_{ik} \geq \bar{\gamma}_k \end{cases} \quad (7)$$

де $G_{ik}(t)$ – сигнал і-го показника за k-ю групою ліквідних банків у періоді t;

z_{ik} – значення і-го показника k-ї групи ліквідних банків;

$\bar{\gamma}_{ik}$ – середнє граничне значення і-го показника k-ї групи неліквідних банків;

S_i^* – гіпотетичний сигнал і-го показника, що визначає вектор негативної динаміки його значень.

Якщо гіпотетичний сигнал відповідає ситуації перевищення значенням показника середнього граничного значення за неліквідними банками групи, то для побудови матриці сигналів застосовується критерій

(6). У іншому випадку обирається критерій (7).

На наступному етапі вторинного відбору знаходиться співвідношення суми отриманих сигналів до загальної кількості спостережень. Найбільш чутливими до кризи ліквідності є ті показники, за якими у динаміці значень за ліквідними банками частота виходу за межі середнього граничного значення є мінімальною. Таким чином, вторинний відбір проходять показники, рівень хибних сигналів за якими не перевищує 33 %.

Варто зазначити, що на основі ідентифікації сигналів за кожним окремим показником загрози КЛБ важко об'єктивно прогнозувати імовірність розвитку кризових явищ, оскільки окремі індикатори не дають можливість проводити комплексну ранню діагностику кризи. З урахування цього пропонуємо розраховувати композиційний індикатор загрози КЛБ, що передбачає поєднання всіх сигналів за окремими показниками в єдиний змістовний канал.

Композиційний індикатор загрози КЛБ пропонуємо визначати за допомогою моделей (8)-(11), диференційованих за групами банків:

$$CILC_1^t = \sum_{i=1}^{14} \alpha_i \times S(X_i)^t ; \quad (8)$$

$$CILC_2^t = \sum_{i=1}^{17} \beta_i \times S(Z_i)^t ; \quad (9)$$

$$CILC_3^t = \sum_{i=1}^{18} \xi_i \times S(F_i)^t ; \quad (10)$$

$$CILC_4^t = \sum_{i=1}^{13} \omega_i \times S(K_i)^t \quad (11)$$

де $CILC_{1,2,3,4}^t$ – моделі розрахунку композиційного індикатора загрози КЛБ для 1,2,3,4 груп банків відповідно у періоді t;

$\alpha_i, \beta_i, \xi_i, \omega_i$ – вагові коефіцієнти i-го показника відповідної групи банків;

$S(X_i)^t, S(Z_i)^t, S(F_i)^t, S(K_i)^t$ – сигнал i-го показника в періоді t відповідної групи банків, що визначається через трансформацію динаміки значень у бінарну систему.

У дослідженні запропоновано застосовувати спосіб зважування, відповідно до якого більша роль відводиться тим індикаторам, у яких перевищення рівня умовної імовірності настання кризи ліквідності над безумовною є найбільшим.

Необхідно зазначити, що запропонований науково-методичний підхід одночасно характеризується універсальністю, оскільки може бути застосований для діагностики кризи ліквідності всіх банків України, та дозволяє враховувати специфіку діяльності банків у межах груп, класифікованих за методикою НБУ.

Для проведення розрахунків за моделями (8)-(11), пропонується використовувати ключ інтерпретації, фрагмент якого відображено в таблиці 2.

Таблиця 2. Ключ інтерпретації моделей розрахунку композиційного індикатора загрози кризи ліквідності банку (фрагмент)*

№ п/п	Показники	За групами банків відповідно до класифікації НБУ							
		1 група банків		2 група банків		3 група банків		4 група банків	
		Умове позначення показника	Ваговий коефіцієнт	Умове позначення показника	Ваговий коефіцієнт	Умове позначення показника	Ваговий коефіцієнт	Умове позначення показника	Ваговий коефіцієнт
1	Темп приросту активів	-	-	-	-	-	-	K ₁	0,15
2	Темп приросту кредитного портфеля	X ₁	0,26	Z ₁	0,26	-	-	K ₂	0,14
3	Темп приросту споживчих кредитів	X ₂	0,45	-	-	F ₁	0,17	-	-
4	Темп приросту резервів за кредитами	-	-	-	-	F ₂	0,39	K ₃	0,25
5	Темп приросту кредитів, виданих банкам	-	-	Z ₂	0,18	-	-	-	-
6	Відношення первинної ліквідності до активів	X ₃	0,41	Z ₃	0,46	F ₃	0,63	K ₄	0,29
7	Частка кредитного портфеля у активах	-	-	-	-	F ₄	0,33	K ₅	0,21
8	Частка споживчих кредитів у кредитах	X ₄	0,56	Z ₄	0,18	-	-	-	-
9	Частка основних засобів у активах	X ₅	0,41	Z ₅	0,22	F ₅	0,17	-	-
10	Частка портфеля цінних паперів у активах	X ₆	0,15	-	-	-	-	-	-
...
41	Частка процентних витрат у валових витратах	-	-	Z ₁₇	0,37	F ₁₈	0,28	-	-

* Розроблено автором

З метою проведення якісної оцінки динаміки композиційного індикатора загрози КЛБ пропонуємо визначати імовірність виникнення явної кризи ліквідності протягом короткострокового періоду (до 1 року) за наступною формулою:

$$P_{LC}^n(t) = \frac{CILC_f^n(t)}{CILC_c^n} \times 100 \% \quad (12)$$

де $P_{LC}^n(t)$ – імовірність виникнення явної кризи

ліквідності у банку n-ї групи в момент t;

$CILC_f^n(t)$ – фактичне значення композиційного індикатора загрози кризи ліквідності у періоді t банку n-ї групи;

$CILC_c^n$ – критичне значення композиційного індикатора загрози кризи ліквідності n-ї групи банків, розраховане як його апіорний максимум у випадку ідентифікації сигналів про загрозу кризи за всіма складовими показниками.

Для формування адекватних висновків і вчасного реагування на виникнення та розвиток кризових явищ, розроблено матрицю якісної оцінки кризи ліквідності

банку шляхом виділення кризових зон, що характеризують певну імовірність настання явної кризи у короткостроковій перспективі (табл. 3).

Таблиця 3. Матриця якісної оцінки кризи ліквідності банку*

Кризова зона	Числовий діапазон $P_{LC}^n(t)$, %	Характеристика зони	Рекомендований режим діяльності
I	0 – 25	Зона достатньої ліквідності банку	Режим звичайної діяльності
II	26 – 50	Зона низької імовірності виникнення явної кризи	Режим звичайної діяльності
III	51 – 75	Зона значної імовірності виникнення явної кризи	Режим підвищеної готовності
IV	76 – 100	Зона високої імовірності виникнення явної кризи	Режим підвищеної готовності

* Розроблено автором

Апробація запропонованого науково-методичного підходу до діагностики кризи ліквідності була здійснена для наступних банків: ПАТ КБ «Приватбанк» (1 група), ПАТ КБ «Хрещатик» (2 група), ПАТ АБ «Експрес-Банк» (3

група), ПАТ «Чорноморський Банк Розвитку та Реконструкції» (4 група) у періоді з 01.01.2007 по 01.10.2011 року (рис. 2).



Рис. 2. Графічна інтерпретація імовірності виникнення явної кризи ліквідності окремих банків за період з 01.01.2007 по 01.10.2011 року

Відповідно до результатів розрахунків з початку 2007 року ПАТ АБ «Експрес-Банк» характеризувався достатнім рівнем ліквідності, однак, починаючи з жовтня 2009 року, спостерігалось незначне зростання імовірності виникнення явної КЛБ, яка сягала майже 60 % станом на 01.01.2010 року. Перебування у I та II кризових зонах спостерігалось у ПАТ КБ «Чорноморський Банк Розвитку та Реконструкції». Імовірність виникнення явної кризи ліквідності ПАТ КБ «Хрещатик», який з початку періоду дослідження знаходився здебільшого у II кризовій зоні, станом на 01.01.2011 року зростає до 57 %, що, однак, супроводжувалося покращенням ситуації з ліквідністю у подальшому.

Суттєвою волатильністю характеризувався стан ліквідності ПАТ КБ «Приватбанк». Так, починаючи з 2007 року, динаміка ліквідності банку мала циклічний характер до досягнення на початку II кварталу 2009 року IV кризової зони, коли імовірність виникнення явної КЛБ досягла 82 %. Незважаючи на домінування тенденції до покращення стану ліквідності ПАТ КБ «Приватбанк» у подальшому, протягом звітних кварталів 2011 року ситуація змінилася і банк знову опинився у зоні значної імовірності виникнення явної кризи ліквідності, що вимагає негайного введення режиму підвищеної готовності у діяльності банку.

Отже, зважаючи на значні деструктивні процеси

зовнішнього середовища та високий рівень їх впливу на ліквідність банку, важливими є розробка та впровадження ефективних інструментів раннього діагностування кризи ліквідності. Запропонований авторський підхід надасть можливість вчасно ідентифікувати розвиток кризи з метою оперативного прийняття адекватних управлінських рішень.

Список літератури

1. Алексеева О. А. Применение диагностического анализа в целях обнаружения признаков кризисного состояния предприятия / О. А. Алексеева, О. В. Маслин // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2008. – № 1 (14). – С. 110-114.
2. Буздалин А. В. Проблема ранней диагностики финансового состояния коммерческих банков / А. В. Буздалин // Банковское дело. – 1997. – № 11. – С. 24-28.
3. Картохіна Н.В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа для прийняття рішень у системі антикризового управління / Н. В. Картохіна // Формування ринкових відносин. – 2008. – №9. – С. 19-24.
4. Кизим Н. А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: монография / Н. А. Кизим, И. С. Благунов, Ю. С. Копчак. – Х.: ИНЖЭК, 2004. – 144 с.
5. Трененков Е. Диагностика в антикризисном управлении / Е. Трененков, А. Дведенидова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 3-10.

-
6. Тянь Н. С. Методика диагностики и прогнозирования развития региональных коммерческих банков в системе "устойчивость-рентабельность капитала" / Н. С. Тянь // *Финансы и кредит*. - 2007. - № 48. - С. 40-47.
 7. Фокіна Н.П. Методика виявлення загрози банкрутства підприємств за оцінкою показників фінансового стану / Н. П. Фокіна // *Актуальні проблеми економіки*. - 2003. - №7 (25). - С. 56-62.
 8. Diamond D. W. Deposit insurance, and liquidity / D. W. Diamond, P. H. Dybvig, // *Journal of Political Economy*. - 1983. - Vol 91 (June). - P. 401-419.
 9. Hardy D. Leading Indicators Of Banking Crises: Was Asia Different? / D.C. Hardy, C.Pazarbasioglu // *IMF Working Paper*. - 1998. - 78 p.
 10. Kaminsky G. Leading Indicators of Currency Crises / G. Kaminsky, S. Lizondo, C. Reinhart // *IMF Staff Papers*. - 1998. - Vol. 45 (March). - P. 1-48.

РЕЗЮМЕ

Ребрик Юлия

Ранняя диагностика кризиса ликвидности банка на основе расчета композиционного индикатора

В статье предложен научно-методический подход к двухуровневому отбору показателей для формирования совокупности индикаторов угрозы кризиса ликвидности банка. Обоснован механизм расчета композиционного индикатора, что дает возможность количественно оценить вероятность возникновения явного кризиса ликвидности. Предложено применять матрицу качественной оценки угрозы кризиса ликвидности, которая позволяет оперативно реагировать на возникновение кризисных явлений в деятельности банка.

RESUME

Rebryk Yulia

Early diagnostics of bank liquidity crisis based on calculation of composite indicator

The article presents scientific and methodical approach to the two-level selection of factors to form a set of the bank liquidity crisis threat indicators. The composite indicator calculating mechanism, which allows to quantify the probability of imminent liquidity crisis, is substantiated. The matrix of liquidity crisis threat qualitative evaluation, which makes it possible to respond efficiently to the crisis emergence, is proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

АНАЛІЗ ПРОЦЕДУР ОЦІНКИ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ

Розглянуто основні процедури оцінки аудиторського ризику. Проаналізовано складові аудиторського ризику: внутрішньогосподарський (власний) ризик; ризик внутрішнього контролю (РВК), ризик зовнішнього контролю (РЗК), ризик невиявлення. Окреслено основні етапи аналітичного дослідження. Наведено схематичний алгоритм для визначення оцінки аудиторського ризику.

Ключові слова: аудиторський ризик, складові ризику, етапи аналітичного дослідження ризику.

Необхідність здійснення процедур оцінки аудиторського ризику є:

- важливою умовою надання аудиторських послуг щодо надання аудиторіві можливості висловити думку про те, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності [2, с. 309];
- одним з засадничих аспектів здійснення аудиторської перевірки згідно із Міжнародними стандартами аудиту (МСА).

Проведення процедур визначає обсяги завдання, в межах якого аудитор планує аудит фінансової звітності та застосовує професійне судження щодо оцінки ризиків суттєвого викривлення у фінансових звітах, а також визначає відповідні заходи щодо оцінки та виявлення цих ризиків у процесі отримання можливості щодо підтвердження достовірності фінансових звітів у всіх суттєвих аспектах аудиторської перевірки [1, с. 2].

Розрахунок та оцінка аудиторського ризику дозволяють якісніше спланувати аудиторські процедури, зменшити витрати часу на її проведення, акцентувати увагу на проблемах і підвищити загальний рівень якості перевірки загалом. Тому постає питання щодо визначення необхідного переліку процедур для оцінки аудиторського ризику.

Питанням оцінки аудиторського ризику займалась низка вітчизняних та закордонних вчених, так протягом останніх десяти років в Україні з'явився цілий перелік публікацій з досліджуваної проблеми [3–10], які, на жаль, здебільшого, висвітлюють лише методичні підходи до визначення оцінки ризику. У процесі дослідження фахових джерел [3–10], встановлено, що серед опублікованих робіт недостатньо досліджене питання щодо проведення процедури оцінки аудиторського ризику та алгоритму його дослідження.

Метою роботи є визначення процедур оцінки аудиторського ризику та розробка етапів його дослідження.

У сучасних умовах господарювання аудиторська діяльність вимагає від аудитора самостійних дій, обґрунтувань та прийняття рішень, які супроводжується певним ступенем ризику. Згода аудитора на завдання з надання впевненості щодо перевірки фінансової звітності або відмова від нього, складання загального плану перевірки, визначення витрат часу та формування структури групи з надання впевненості залежать від складових аудиторського

ризиків. Відповідно до вимог Міжнародних стандартів аудиту [2, с. 313] керівнику аудиторської групи необхідно планувати та виконувати певні аудиторські процедури для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня, який узгоджується з метою перевірки.

Процес аудиторської перевірки пов'язаний із використанням професійного судження при розробці аудиторського підходу шляхом застосування його до тих аспектів, що можуть бути неправильними на рівні тверджень та виконання аудиторських процедур відповідно до оцінених ризиків з метою отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів. Тому аудитор зменшує аудиторський ризик шляхом розробки та виконання аудиторських процедур для отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів, на яких ґрунтується аудиторська думка. Якщо аудитор зменшує аудиторський ризик до прийнятно низького рівня, то досягається обґрунтована впевненість.

Згідно з Міжнародним стандартом аудиту № 315 “Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень” [2, с. 485], для отримання розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, аудитор повинен виконати наступні процедури оцінки ризику:

1. Надіслати запити до вищого менеджменту та інших представників управлінського персоналу суб'єкта господарювання. Хоча значний обсяг інформації, яку аудитор одержує шляхом запитів, може бути наданий управлінським персоналом та іншими особами, які відповідають за фінансову звітність, запити, надані іншим структурам суб'єкта господарювання, таким, як виробничий персонал та працівники внутрішнього аудиту, можуть виявитися корисними і надати аудитору інший ракурс для оцінки ризиків суттєвого викривлення.

При вирішенні питання, кого віднести до інших працівників суб'єкта господарювання, яким можна надіслати запити, а також обсягу таких запитів, аудитор повинен визначити, яку інформацію доцільно отримати для допомоги у визначенні ризиків суттєвого викривлення. Так, наприклад:

- запити особам, відповідальним за управління, можуть допомогти аудитору зрозуміти внутрішнє середовище, в якому готуються фінансові звіти;
- запити на адресу працівників внутрішнього аудиту можуть бути пов'язані з їх діяльністю щодо формування та ефективності системи внутрішнього

контролю суб'єкта господарювання, а також стосуватися задоволеності керівництва результатами цієї діяльності;

- запити на адресу персоналу з маркетингу та продажу можуть стосуватися змін у маркетинговій стратегії, тенденціях реалізації або в конкретних угодах з клієнтами суб'єкта господарювання.

2. Провести аналітичні процедури. Аналітичні процедури можуть виявитися корисними при визначенні у суб'єкта господарювання наявності незвичайних операцій або подій, а також сум, показників та тенденцій, які можуть свідчити про проблеми, що можуть спричинити певні наслідки для аудиторської перевірки. У ході виконання аналітичних процедур як оцінки ризику, аудитор визначає очікування щодо видимих зв'язків, існування яких може бути обґрунтованим.

3. Застосувати спостереження та фактичні перевірки. Спостереження та перевірка можуть доповнювати запити управлінському та іншому персоналу, а також надавати інформацію щодо суб'єкта господарювання та його середовища.

Такі процедури аудиту, як правило, охоплюють наступне:

- спостереження за діяльністю та операціями підрозділів суб'єкта господарювання;
- перевірка документів бухгалтерських записів щодо процедур внутрішнього контролю;
- відвідання приміщень та виробничих цехів у структурних підрозділах суб'єкта господарювання;
- простеження операцій в інформаційній системі, пов'язаній з фінансовою звітністю (наскрізні перевірки).

Крім того, аудитору доцільно виконувати і інші процедури аудиту, якщо отримана інформація може допомогти у визначенні ризиків суттєвого викривлення. При отриманні даних щодо суб'єкта господарювання, також може бути корисною інформація, що надійшла із зовнішніх джерел, таких, як аналітичні звіти, банки або рейтингові агентства, галузеві та економічні періодичні видання, або ж нормативні чи фінансові публікації.

Після отримання повної та достовірної інформації для подальшого проведення аудиту схема його аналітичного дослідження зводиться, на наш погляд, до наступних етапів:

Етап 1. Процес залучення ключових членів аудиторської групи до обговорення факторів, які справляють найбільший вплив на аудиторський ризик.

Метою такого обговорення членами аудиторської групи є забезпечення кращого розуміння можливості суттєвих викривлень у бухгалтерських та фінансових документах, а також необхідність визначення з виявлених ризиків, згідно із думкою аудитора, ризиків, які вимагають особливого розгляду аудитором (такі ризики визначаються як "суттєві ризики").

Для визначення членів групи аудиторів, які залучаються до такого обговорення, а також способу, часу його проведення і обсягу питань для обговорення, застосовують професійне судження. У зв'язку з тим, що, як правило, до цього обговорення залучаються провідні фахівці аудиторської групи, то необхідності у всебічній обізнаності з усіма аспектами аудиту всіх членів групи немає. Слід зазначити, що на обсяг обговорення впливає роль, досвід та інформаційні потреби членів групи аудиторів. При плануванні обговорень також слід брати до уваги участь експертів, залучених до групи

аудиторів.

Звертаємо увагу, що на практиці вибір основних факторів часто здійснюють суб'єктивно, тобто на основі досвіду одного аудитора без застосування кількісних та якісних критеріїв оцінки.

З практичного досвіду доцільно зазначити, що використання методу "мозкового штурму" групою експертів (аудиторів), завданням яких є створення окремих груп можливих факторів впливу на кожен із досліджуваних ризиків, є набагато ефективнішим. У процесі виконання поставленого завдання доцільно використовувати принцип зворотного зв'язку, що дозволяє "концентрувати увагу учасників лише на тих варіантах, які є корисними згідно з тими чи іншими критеріями для вирішення проблемної ситуації" [9, с. 210].

Етап 2. Проведення експертної оцінки вагомості кожного чинника у часткових моделях оцінки (у відсотках, балах).

Так, наприклад, на основі вивчення низки наукових праць сучасних вчених [5, с.189; 8, с. 315], виявлено, що найважливішими факторами, які впливають на внутрішньогосподарський (власний) ризик (ВР), є:

- система оподаткування і можливість проникнення нелегального бізнесу (орієнтовна частка впливу 17,1 %);
- професійність і чесність управлінського персоналу (12,3 %);
- законодавчі й нормативні акти, що регулюють основні види діяльності клієнта (11,6 %);
- характер бізнесу клієнта (10,4 %);
- економічна ситуація на підприємстві, в галузі та у державі загалом (9,3 %).

Зазначені оцінки відображають особливості вітчизняної соціально-економічної та політичної системи в сучасних умовах господарювання підприємств та організацій в Україні. Адже найбільшими проблемами для аудиторів є система оподаткування, нелегальний бізнес, нечесність управлінського персоналу, недосконалість нормативної бази тощо.

За оцінкою експертів [5, с. 190; 8, с. 317], найважливішими факторами впливу на ризик внутрішнього контролю (РВК) є наступні:

- компетентність персоналу об'єкта перевірки (12,6 %);
- наявність та організація системи обліку і внутрішнього контролю (10,2 %);
- правильність та достовірність відображення операцій в обліку (8,0 %);
- кадрова політика управлінського персоналу та система удосконалення знань та перепідготовки працівників підприємства-об'єкта перевірки (7,8 %);
- наявність служби внутрішнього аудиту, її склад, підпорядкованість та функції (6,7 %).

Таким чином, ефективність внутрішнього контролю залежить насамперед від професійної підготовки працівників, а також від організації системи обліку і контролю на підприємстві.

Серед чинників, які найбільше впливають на ризик зовнішнього контролю (РЗК), експерти [5, с.191; 8, с. 317] виділяють наступні:

- кваліфікацію і практичний стаж зовнішніх контролерів (аудиторів) (15,5 %);
- зміни в законодавчих і нормативних актах (12,8 %);
- компетентність аудитора відповідно до специфіки

- об'єктів перевірки (11,2 %);
- об'єктивність в оцінці об'єктів перевірки і дій керівників та інших службових осіб підприємства (10,1 %);
 - перелік аудиторських процедур, які використовують при перевірці (8,5 %).

Етап 3. Складання робочих таблиць-анкет (робочих документів).

Для отримання фактичної оцінки щодо кожного фактора, необхідно скласти спеціальні таблиці-анкети, у яких величини ризиків за певними критеріями необхідно розподілити на три категорії: високий, середній і низький ризик. Надалі, відповідно до цих категорій, необхідно зазначити відносні фактичні оцінки кожного визначеного фактора впливу на відповідний елемент аудиторського ризику.

Етап 4. Заповнення робочих таблиць у процесі аудиторського обстеження об'єкта перевірки та розрахунок їх фактичної величини.

Отриманий перелік факторів необхідно систематизувати у спеціальних таблицях за видами ризику, після визначення рівня впливу на загальний ризик. При цьому до переліку основних чинників у моделі оцінки елементів загального аудиторського ризику потрібно включити лише ті фактори, які, на думку членів групи з надання впевненості, мають суттєвий вплив.

У свою чергу, для того, щоб визначити, які фактори можна визнати суттєвими, а які – ні, кількість голосів, поданих за той чи інший фактор, доцільно порівняти з мінімальною кількістю голосів, які повинен був набрати певний фактор для позитивної оцінки. Також слід зауважити, що до основних факторів необхідно включити “резерв” сумарного впливу другорядних чинників, які не були враховані у моделі розрахунку загального аудиторського ризику.

Етап 5. Підставлення розрахованих значень у формули і визначення величини аудиторського ризику.

Аудитор може скористатися моделлю, яка визначає загальний взаємозв'язок між компонентами аудиторського ризику з метою отримання відповідного рівня ризику невиявлення. Деякі практикуючі аудитори вважають таку модель корисною під час планування аудиторських процедур для досягнення потрібного аудиторського ризику, хоч застосування такої моделі не виключає судження властивого процесу аудиторської перевірки.

У ході оцінки ризиків аудитор може виявити заходи контролю, які, ймовірно, запобігатимуть, або виявлятимуть і виправлятимуть суттєві викривлення в конкретних твердженнях. Загалом, на думку автора, аудитор отримує розуміння процедур контролю і пов'язує їх з твердженням у контексті процесів і систем, у яких вони існують.

Такий підхід, як ми вважаємо, є корисним, оскільки часто окремі заходи контролю самі по собі не запобігають ризику. Як правило, тільки різноманітні процедури контролю у поєднанні з елементами внутрішнього контролю можуть вирішити проблему оцінки ризику.

Таким чином, і у зарубіжних країнах, і в Україні одним із найважливіших завдань розвитку методології аудиту є розробка ефективних засобів оцінки аудиторського ризику як на стадії планування, так і на пізніших етапах роботи аудиторської групи.

Список літератури

1. Про аудиторську діяльність : закон України № 3126-ХІІ (3126-12) від 22.04.93р. (із змінами і доповненнями)
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року. / Пер. з англ. Мови Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гук, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К.: ТОВ “ІАМЦ АУ “СТАСУС”, 2007. – 1172 с.
3. Бондарь В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / В. П. Бондарь. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 454 с.
4. Воронина Л. И. Аудиторская деятельность: основы организации: учебно-практическое пособие. – М.: Экспо, 2007. – 336 с.
5. Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація / Н. І. Дорош. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2006. – 495 с.
6. Литньов О. Н. Основы аудита / О. Н. Литньов. – М.: ГроссМедиа, 2004. – 240 с.
7. Миронова О. А. Аудит: теория и методология: учебное пособие / О. А. Миронова. – 2-е изд. испр. – М.: Омега-Л, 2006. – 176 с.
8. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту / В. С. Рудницький. – Тернопіль: “Економічна думка”, 1998. – 196 с.
9. Савченко В. Я. Аудит: навчальний посібник / В. Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 322 с.
10. Усач Б. Ф. Аудит: навчальний посібник / Б. Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2006. – 133 с.

РЕЗЮМЕ

Роздобудько Валерій

Анализ процедур оценки аудиторского риска

Рассмотрены основные процедуры оценки аудиторского риска. Проанализировано составляющие аудиторского риска: внутривладельческий (присущий) риск, риск внутреннего контроля (РВК), риск внешнего контроля (РВК), риск невиявления. Предложены основные этапы аналитического исследования. Рассмотрен схематичный алгоритм аналитического исследования касательно оценки аудиторского риска.

RESUME

Rozdobud'ko Valeriy

Analysis of audit risk assessment procedures

The basic procedures for assessing audit risk are considered. The components of audit risk: -farm (inherent) risk, internal control (RIC), the risk of external control (REC), the risk of not detecting are analyzed. The basic steps of an analytical study are proposed. A schematic algorithm of the analytical study on the assessment of audit risk has been reviewed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИКЛУ DMAIC В УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто планування та організацію наукових досліджень у рамках статистичного управління процесом наукової діяльності у вищому навчальному закладі. Проведено детальний аналіз циклу DMAIC (*Define (Визначення), Measure (Вимірювання), Analyze (Аналіз), Improve (Удосконалення), Control (Управління)*) та застосування його принципів в управлінні науковою діяльністю.

Ключові слова: вищий навчальний заклад (ВНЗ), процесний підхід, концепція «Шість сігм», цикл DMAIC.

Визначальним показником наукової діяльності є її якість. Підвищення останньої позитивно відбивається на конкурентоспроможності вищого навчального закладу в умовах ринку, зростанні ефективності освітньої діяльності, а також на економії його ресурсів. Проблема якості стосується усіх без виключення процесів ВНЗ. У цій статті основна увага звертається на управління процесом наукової діяльності, який, на відміну від процесів виробничих підприємств, комерційних організацій або освітніх установ I-II рівня акредитації, є характерним саме для вищого навчального закладу.

Менеджмент як самостійна наука про управління з'явився лише півстоліття тому. Однак за цей невеликий для науки час він спровокував появу значної кількості різних течій і напрямків. Лише за двадцять років у період 70-х – 90-х років минулого століття «виникло 14 модних напрямків розвитку менеджменту, які обіцяли своїм прихильникам успіх у бізнесі» [1].

Усі концепції сучасного менеджменту, незважаючи на їх відмінності, об'єднує процесний підхід до управління економічними системами. Опису, моделюванню та аналізу бізнес-процесів присвячена достатня кількість джерел [2]. Різні напрямки і течії процесного менеджменту також добре висвітлені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених [1-5]. Абсолютна більшість таких публікацій досліджує технічні і технологічні процеси у виробничих системах.

Що стосується вищого навчального закладу як особливої соціально-економічної системи, то відомі публікації щодо управління ВНЗ [6; 7] різняться за авторськими підходами і не розкривають загальні системні принципи управління вищим навчальним закладом як системою взаємопов'язаних процесів.

Метою нашої статті є проведення детального аналізу циклу менеджменту процесно-орієнтованої економічної системи та його застосування до управління процесом наукової діяльності вищого навчального закладу.

Наприкінці минулого століття світ менеджменту був вражений результатами нової концепції, яка виникла у США і отримала назву «Шість сігм» («*Six sigma*»). Акули світового бізнесу тих часів, такі, як *Motorola, General Electric, IBM, Kodak* та інші, заявили, що впровадження концепції «Шість сігм» принесло їхнім компаніям сотні мільйонів доларів прибутку. Так відомий американський бізнесмен Джон Френсіс Уелч, який у 1981-2001 займав посаду генерального директора

компанії *General Electric*, доповів, що у 1999 році ініціатива «Шість сігм» принесла його компанії більш як 2 мільярди доларів прибутку [8]. Провідна газета Німеччини *Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)* писала про «Шість сігм» як про „чарівну формулу” менеджменту якості.

Під цим терміном розуміють декілька визначень[4]:

- статистичний показник якості процесу або продукту;
- мета діяльності, яка прямує до досконалості;
- система менеджменту, яка спрямована на досягнення стійкого лідерства в бізнесі і на виробництво товарів світового рівня якості.

Перше визначення має суто статистичний зміст і характеризує в термінах середньоквадратичного відхилення σ показник варіабельності процесу. Оскільки показник 6σ означає якість продукції, що має не більше 3-4 дефектів на мільйон виробів, то досягти такого рівня якості практично надзвичайно важко. Але цей показник повинен бути ідеалом і його потрібно прагнути досягти. Це прагнення приховане за другим означенням терміну «Шість сігм». Нарешті, третє визначення характеризує концепцію «Шість сігм» не як омірний статистичний показник, а як систему управлінський дій і рішень, які здатні підняти якість процесу до класу світового рівня.

Концепція «Шість сігм», як і інші напрямки розвитку сучасного менеджменту, реалізується здебільшого для технічних та технологічних процесів на виробничих підприємствах. Саме такі підприємства стали лідерами у впровадженні передових управлінських концепцій. На жаль, наукові та освітні установи і, зокрема, вищі навчальні заклади залишилися поза увагою провідних фахівців з процесного менеджменту. На нашу думку, це викликано трьома основними причинами:

- некомерційним статусом вищого навчального закладу, який для багатьох процесів ВНЗ не дозволяє оцінити їх результативність у грошовому втіленні;
- великою кількістю якісних показників процесів та складністю їх оцінювання у кількісному еквіваленті;
- значним впливом людського фактору на всіх етапах процесного підходу, що спричиняє непередбачуваність результатів та похибки в оцінці параметрів процесів.

Однак, статистичні методи управління можуть і повинні застосовуватися для процесів діяльності ВНЗ.

Потрібно лише розробити систему критеріїв та адекватний апарат оцінювання показників процесів.

Для прикладу розглянемо один із підходів до оцінки рівня сігм у процесі наукової діяльності. Нехай об'єктом дослідження буде наукова стаття у фаховому виданні. Визначимо чотири основних показники якості наукової статті, які повинні бути в ній наявні: наукова новизна, актуальність досліджень, теоретична цінність, практична значущість. Припустимо, що із 300 наукових статей, які були підготовлені професорсько-викладацьким складом університету 12 – не мали наукової новизни, 3 – були не актуальними, 9 – не мали теоретичної цінності, а 4 – практичного застосування отриманих результатів. Щоб підрахувати рівень сігм, потрібно взяти загальну кількість невідповідностей за критеріями оцінки якості наукової статті і розділити її на добуток загальної кількості статей і кількості критеріїв оцінювання:

$$DPO = \frac{12 + 3 + 9 + 4}{300 \cdot 4} = 0.023$$

Цей результат носить назву *DPO (Defects Per Opportunities)* – кількість дефектів на одну можливість). Цей результат еквівалентний 23000 *DPMO (Defects Per Million Opportunities)* – кількість дефектів на мільйон можливостей). За таблицею рівнів якості (див., наприклад, [4]) такий результат відповідає рівню 3,5 сігм.

Аналізуючи наведені вище означення концепції «Шість сігм», можна побачити, що насправді ця концепція не містить революційно нових ідей. Окремі ідеї вже містилися у численній кількості напрямків систем японського, американського та європейського менеджменту [9]. Проте можна зазначити наступні причини [10], чому ця концепція виявилася настільки плідною:

- удосконалення організацій на основі інтегрованого підходу, що об'єднує орієнтацію на процеси і максимально повне використання людського фактору;
- орієнтація на кінцевий фінансовий результат у вигляді прибутку;
- створення інфраструктури, що забезпечує процес удосконалення економічної системи необхідними ресурсами;
- об'єднання інструментів удосконалення в єдину систему.

Відправною точкою для створення нової статистичної концепції стала класична схема неперервного вдосконалення на базі постійного застосування циклу Шухарта-Демінга [11] *PDCA (Plan (Плануй) – Do (Виконуй) – Check (Перевірй) – Act (Керуй))*. Потім у межах концепції «Шість сігм» цикл Шухарта-Демінга трансформувався в цикл *DMAIC (Define (Визначення), Measure (Вимірювання), Analyze (Аналіз), Improve (Удосконалення), Control (Управління))*.

Звичайно, що різниця між наведеними позначеннями циклів полягає аж ніяк не у переліку літер. Цю різницю можна відчути лише в ході реалізації п'яти кроків *DMAIC* на практиці. Розглянемо етапи вказаного циклу та їх інтерпретацію для процесу наукової діяльності вищого навчального закладу.

Етап *Define (Визначення)*. Основне завдання цього етапу – прояснити цілі і конкретизувати розуміння потенційної цілісності проекту. При розробці плану управління процесом наукової діяльності за допомогою *DMAIC* потрібно чітко визначити напрямки наукової

роботи професорсько-викладацького складу та студентів ВНЗ, а також розподілити відповідальність між керівниками окремих напрямів роботи: проректором з наукової роботи, керівником відділу планування та організації наукових досліджень, керівником відділу аспірантури та докторантури, відповідальним за науково-дослідну роботу студентів.

На етапі *Define* використовують два основних інструменти:

- форма визначення проекту (*Project Definition Form*);
- укрупнена карта процесу – діаграма *SIPOC (Supplier (Постачальник), Input (Вхід), Process (Процес), Output (Вихід), Customer (Споживач))*.

Форма визначення проекту включає основну інформацію про проект: формулювання проблеми, зміст проблеми, допущення, ресурси, графіки робіт тощо.

Перший крок до розв'язування проблеми – представити процесну картину діяльності організації. Діаграма *SIPOC* допомагає побудувати карту процесу особливо для тих організацій, які досі працюють за функціональним принципом розподілу повноважень. Складовими частинами такої діаграми є наступні елементи.

Етап *Measure (Вимірювання)*. Мета етапу полягає у збиранні даних, які характеризують природу та масштаб проблеми. Етап вимірювання призначений замінити перехід «мислення-дії» на ланцюжок «мислення-дані-дії». У якості фактів виступають дані звіту з наукової діяльності викладачів, співробітників, кафедр, факультетів та інших структурних підрозділів ВНЗ. Інструментами на цьому кроці *DMAIC* слугують карти процесу, діаграма Парето, причинно-наслідкова діаграма, контрольні карти та інші візуальні засоби вимірювання кількісних та якісних характеристик процесу [12].

Стадія вимірювання результатів наукової діяльності є найбільш неоднозначною, а іноді й суперечливою [13]. Це пов'язано з тим, що ніякого наперед визначеного набору інструментів для вимірювання наукових результатів не існує. Фахівці з оцінювання наукової діяльності повинні максимально використати свою логіку і знання, щоб створити власний набір інструментів, який би зміг адекватно виміряти показники наукової роботи.

Етап *Analyze (Аналіз)*. На цьому етапі відбувається обробка даних та інформації, отриманих на стадії вимірювання. Метою етапу аналізу науково-дослідної роботи є встановлення причинно-наслідкових зв'язків, які викликають низьку якість наукових досліджень, затримки термінів виконання наукових робіт та інші проблеми, що можуть виникнути в ході наукової діяльності.

Основними даними для аналізу є фактичні показники наукової діяльності, отримані за минулий період. Природним є той факт, що історичні дані виступають певним джерелом потенційних «ключів до розгадки» [5] таємниць процесу. Інструментами такого аналізу виступають матриці «причина-наслідок», різні методи дисперсійного та регресійного аналізу, карти можливостей, а також методи прогнозування.

Однак історичні дані можуть бути пов'язані із минулими проблемами в організації процесу наукової діяльності (відсутність докторантури або аспірантури зі спеціальності, неефективне керівництво з боку ректорату тощо). У такому разі з'являється значний ризик отримання хибної інтерпретації фактів. Виходом може стати планування та реалізація експерименту з актуальними початковими даними засобами

імітаційного моделювання [14]. Такий спосіб дозволяє врахувати поточні тенденції до зміни показників наукової діяльності. На основі проведених імітаційних експериментів можна визначити індекси відтворення C_p , C_{pk} , інші показники процесу, провести аналіз типів та наслідків відмов (FMEA) тощо.

У кінці стадії аналізу повинні бути сформовані достовірні знання про реальні причини проблем у науковій роботі ВНЗ. Ці знання допоможуть на наступному етапі циклу DMAIC ефективно розробити контрзаходи з усунення основних причин проблем.

Етап *Improve* (Удосконалення). До початку цього етапу повинні бути відомі всі причини негативних показників процесу, які досліджуються в рамках циклу DMAIC. Перелік інструментів для реалізації цієї практичної стадії циклу є найбільш широким з усіх етапів. До основних з них слід віднести «мозковий штурм», бенчмаркінг, графічні інструменти (діаграма спорідненості, блок-схема процесу прийняття рішень, графіки Ганта).

Етап *Control* (Управління). Мета стадії контролю – переконатися, що досягнутий ефект буде збережено до того часу, поки не виникнуть нові дані та знання, які дозволять отримати кращий варіант ведення процесу. Після підтвердження результатів удосконалення процесу наукової діяльності команда фахівців, яка здійснювала ці заходи, повинна передати інноваційні знання і навички всім учасникам процесу наукової діяльності: від проректора з наукової роботи до пересічного наукового співробітника ВНЗ.

Часто інструменти, які використовують на стадії контролю, вже застосовувалися на інших етапах DMAIC. Це різноманітні графіки, гістограми, діаграми розсіювання, контрольні карти, діаграма Парето та інші. Однак, акцент при застосуванні статистичного інструментарію тепер робиться не на виявленні проблем та вивченні їх причин, а на поточному моніторингу показників оновленого процесу наукової діяльності.

При виникненні нових даних та знань про процес наукової діяльності цикл DMAIC знову переходить у стадію *Define*.

Істотна відмінність циклу DMAIC від інших засобів вирішення проблем процесу наукової діяльності полягає у трьох наступних перевагах.

По-перше, цикл DMAIC протікає більш систематично. Він визначає конкретні причини низького рівня науково-дослідної роботи та передбачає постійний контроль за реалізацією принципів удосконаленого процесу.

По-друге, удосконалення наукової діяльності відбувається на основі інтегрованого підходу, що об'єднує орієнтацію на процес і максимально повне врахування людського фактору. Проходження циклу найкращим чином відповідає процесно-орієнтованій організації інноваційного ВНЗ та соціальній спрямованості наукової діяльності.

По-третє, реалізація циклу DMAIC дає можливість залучення до процесу оптимізації науково-дослідної роботи не тільки керівників та володарів процесу наукової діяльності, але й усіх без винятку науково-педагогічних співробітників ВНЗ. Таким чином, кожний учасник процесу не тільки має можливість внести свою частку в загальну справу удосконалення наукової діяльності вищого навчального закладу, але й несе відповідальність за виконання прийнятих колегіальних рішень.

Нарешті, треба ще раз підкреслити, що в концепції

„Шість сігм”, у межах якої існує цикл DMAIC, незважаючи на її статистичну спрямованість, основний акцент робиться не на кількість дефектів, а на методологію систематичного зниження варіабельності процесів.

Список літератури

1. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с. англ. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1997. – 332 с.
2. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М.: РИА “Стандарты и качество”, 2009. – 408 с.
3. Адлер Ю. П. На пути к статистическому управлению процессами / Ю. П. Адлер, В. Л. Шнер // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 3. – С. 23-28.
4. Панде П. Что такое «шесть сигм»? Революционный метод управления качеством / Панде П., Холл Л.; пер. с. англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 160 с.
5. Джордж М. Бережливое производство + шесть сигм: комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / М. Джордж; пер. с. англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.
6. Побудова систем управління якістю вищих навчальних закладів / [Віткін Л. М., Лантєв С. М., Фініков Т. В., Піддубна С. М.]. – К.: Видавництво «Таксон», 2009. – 563 с.
7. Резник С. Д. Управление высшим учебным заведением / С. Д. Резник, В. М. Филиппов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 768 с.
8. Six Sigma Quality. URL: <http://www.skymark.com/resources/methods/sixsigmaquality.asp>
9. Роскладка А. А. Анализ принципов Деминга в управленческих процессах деятельности высшего учебного заведения / А. А. Роскладка // Экономический анализ. – Выпуск 8. – 2011. – С. 312-315.
10. Snee R. D. Why Should Statisticians Pay Attention to Six Sigma? An examination for their role in the six sigma methodology / R. D. Snee. – Quality Progress, 1999, September. – P. 100-103.
11. Деминг В. Е. Выход из кризиса / В. Е. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
12. Роскладка А. А. Визуальные инструменты управления качеством процессов ВНЗ / А. А. Роскладка // Научный вестник ПУЕТ. – №1 (45), 2011. – С. 70-78.
13. Роскладка А. А. Проблемы измеримости параметров бизнес-процессов / А. А. Роскладка // Вестник СХУ имени Володимира Даля. №2, 2011. С. 256-263.
14. Роскладка А. А. Теоретические аспекты имитационного моделирования процессов деятельности высшего учебного заведения / А. А. Роскладка // Бизнес-информ. – №5 (1), 2011. – С. 107-109.

РЕЗЮМЕ

Роскладка Андрей

Внедрение цикла DMAIC в управление процессом научной деятельности

Рассмотрен процесс планирования и организации научных исследований в рамках статистического управления процессом научной деятельности в вузе. Проведен детальный анализ цикла DMAIC (Define (Определение), Measure (Измерение), Analyze (Анализ), Improve (Совершенствование), Control (Управление)) и применения его принципов в управлении процессом научной деятельности.

RESUME

Roskladka Andriy

DMAIC cycle in managing scientific activities

Process of planning and organization of scientific research under statistical process control of scientific activities in higher educational establishment is considered. The DMAIC cycle (Define, Measure, Analyze, Improve, Control) and applying its principles in the management of scientific activities are analyzed in details.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Андрій РУБАНкандидат юридичних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Слов'янський державний педагогічний університет**Любов ГОНЧАР**кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Слов'янський державний педагогічний університет

АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ З ПРОБІГОМ

Розглянуто порядок оподаткування операцій з продажу або обміну об'єктів рухомого майна, проаналізовано зміни в оподаткуванні операцій купівлі-продажу автомобілів з пробігом.

Ключові слова: транспортні засоби, оподаткування, ставка податку.

Набуття чинності Податковим кодексом України торкнулось практично всіх сфер економічної діяльності нашої країни, й операції з купівлі-продажу вживаних автомобілів не стали винятком. За десять місяців 2011 р. вже накопичилася достатня база для аналізу змін у податковому законодавстві і їх впливу на ведення бізнесу і його оподаткування.

Транспорт є однією з найважливіших галузей суспільного виробництва і покликаний задовольняти потреби населення та суспільного виробництва в перевезеннях [9].

Оподаткування купівлі-продажу автомобілів з пробігом з 01.01.2011 р. суттєво змінилось. На перший погляд воно стало значно гуманнішим, але щоб отримати повну картину оподаткування таких операцій після введення змін Податковим кодексом необхідно проаналізувати фактичні витрати, які несуть сторони угод з купівлі продажу вживаних автомобілів.

Проблемним питанням оподаткування купівлі-продажу об'єктів рухомого майна присвячені наукові праці вчених: О. М. Бандурка, А. Т. Комзюка, Н. Й. Коніщевої, В. Й. Развадовського. Однак комплексного дослідження цих питань не проводилося.

Для проведення такого аналізу необхідно простежити організацію оподаткування операцій купівлі-продажу вживаних автомобілів на різних етапах, встановити, до яких наслідків призвело запровадження Податкового Кодексу України і спрогнозувати подальший напрямок розвитку законодавства в цій сфері.

У результаті операцій купівлі – продажу транспортних засобів одна із сторін отримує дохід, що підлягає оподаткуванню згідно із законодавством України. До 01.01.2011 р. оподаткування цих операцій регулював Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» №889-IV від 22.05.2003 р.

Операції купівлі – продажу автомобілів з пробігом до 2011 року проводились за одним з варіантів:

- через нотаріуса. У цьому разі, згідно з п.12.2 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» за умови продажу авто не частіше ніж один раз протягом звітного податкового року та сплати

відповідної суми державного мита до бюджету (5% від ринкової вартості), дохід продавця легкового автомобіля оподатковувався за ставкою 1% від вартості, якщо частіше – то за ставкою 15% від вартості автомобіля;

- обмін автомобілями за договором міни. Згідно п. 12.4 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» кожна із сторін договору міни сплачувала по 7,5% податку від вартості.
- через комісійний магазин. У цьому разі продавець сплачував 15% від вартості авто, які він мав утримувати та перераховувати до бюджету, оскільки комісійний магазин є податковим агентом стосовно фізичної особи, що продає авто.
- через товарну біржу. Продавець сплачував 15% від вартості авто.

Оскільки продаж через товарну біржу давав найкращі можливості мінімізації податків (для товарної біржі вартість продажу автомобіля не повинна була підтверджуватися експертною оцінкою), такий продаж був найпопулярнішим способом купівлі – продажу вживаних автомобілів.

Продаж вживаних автомобілів за такою схемою через товарні біржі було заборонено шляхом внесення змін до ст. 15 Закону України «Про товарну біржу» №1956-ХІІ від 10.12.91 р. Наслідком таких заходів стало те, що на деякий час ринок вживаних авто завмер, допоки комісійні магазини не зайняли місце товарних бірж, оскільки при оформленні договору купівлі-продажу за довідкою-рахунком, продавцю потрібно було сплатити податок у розмірі 15% від суми доходу, отриманого з продажу. Ця сума вказувалася в довідці-рахунку, і при цьому не потрібно було проводити експертну оцінку ринкової вартості. На практиці, за домовленістю сторін, у довідці-рахунку вказувалася сума 1000-2000 гривень, і податок сплачувався з цієї суми і становив лише 150 – 300 гривень.

З 2011 року на зміну статті 12 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» прийшла стаття 173 Податкового кодексу України, яка привнесла значні зміни до оподаткування операцій купівлі – продажу легкових автомобілів на Україні.

Після набуття чинності Податковим кодексом наявні

варіанти оформлення продажу вживаних автомобілів збереглися (довідка-рахунок та нотаріальний договір купівлі-продажу або міни), але оподаткування змінилося. За Податковим кодексом України, дохід продавця автомобіля (мотоцикла, моторолера) оподатковується за ставкою 1% від ціни, зазначеної в договорі купівлі-продажу, але не нижче оціночної вартості такого об'єкта та не нижче 25 відсотків вартості такого самого нового об'єкта рухомого майна, якщо такий продаж здійснювався не частіше одного разу протягом звітного періоду. Дохід, отриманий від продажу протягом звітного періоду другого і наступних автомобілів (мотоциклів, моторолерів), підлягає оподаткуванню за ставкою 5% від оціночної вартості.

Положення третього абзацу статті 173.2 щодо визначення ціни, зазначеної в договорі купівлі-продажу не нижче оціночної вартості такого об'єкта та не нижче 25 відсотків вартості такого самого нового об'єкта рухомого майна, спровокувало низку запитань і незручностей. Постало питання, як визначити вартість нового автомобіля, знятого з виробництва 10-20 років тому чи більше для того, щоб впевнитись, чи не є нижчою оціночна вартість ніж 25% вартості нового автомобіля?

Практика застосування податкового кодексу підтвердила, що цю норму неможливо виконати, тому третій абзац статті 173.2 був виключений згідно з Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 7 липня 2011 року N 3609-VI [6].

Ставки оподаткування, а також вимоги з оцінки транспортного засобу є обов'язковими як при оформленні купівлі-продажу за довідкою-рахунком, так і при нотаріальному оформленні. Однак у нотаріуса стягується ще держмити, що становить 5% від оціночної вартості (1% – якщо продаж здійснюється близькому родичу).

Отже, якщо продаж автомобіля здійснюватиметься шляхом оформлення довідки-рахунку, то продавець зазнає таких витрат: якщо перший продаж легкового автомобіля в році, податок з доходів – 1% (від експертної оцінки), а якщо другий продаж або продається інший вид транспортного засобу, податок з доходів – 5% (від експертної оцінки). У разі нотаріального оформлення: якщо перший продаж у році, податок з доходів – 1% (від експертної оцінки), якщо другий продаж, податок з доходів – 5% (від експертної оцінки), але до цього ще додається держмити – 5% (від експертної оцінки). Крім цього, необхідно буде сплатити вартість експертної оцінки, а також послуги комісійного магазину чи нотаріуса.

Таким чином, попри номінальне зменшення ставок податку на дохід від продажу вживаного автомобіля, фактично доводиться сплачувати більше, оскільки податок нараховується на оціночну вартість такого авто, яка стає обов'язковою при будь-якому варіанті продажу транспортного засобу.

Ставка податку на дохід від продажу вживаного автомобіля в розмірі 1% від оціночної вартості транспортного засобу, встановлена як виняток п. 173.2 ст. 173 Податкового кодексу України, практично не викликає незгоди як з боку фахівців, так і з боку автовласників і осіб, що займаються купівлею-продажем автомобілів. Хоча в українських реаліях, коли новий автомобіль коштує практично в 1,5 рази дорожче за аналогічний автомобіль у Німеччині, Японії чи США

завдяки політиці держави щодо імпорту транспортних засобів, а через 3-5 років експлуатації втрачає 30-50 відсотків вартості, говорити, що вкладення капіталу в придбання автомобіля є доходним, не доводиться. Крім того, під час купівлі і реєстрації транспортного засобу власнику доводиться витратити чималі суми (зокрема платіж до Пенсійного фонду України складає 3% оціночної вартості автомобіля). Натомість 5-відсоткова ставка податку, яка встановлена п. 173.1 статті 173 з посиланням на п. 167.2 статті 167 Податкового кодексу України, є основною, і, на наш погляд, є досить суперечливою з наступних причин:

Якщо застосування такої ставки спрямоване на боротьбу з «напівлегальним» бізнесом фізичних осіб з перепродажу автомобілів, то вона не має на них ніякого впливу, тому що такі автомобілі придбаються у їх власників за допомогою оформлення так званого «генерального доручення», тобто доручення з правом продажу автомобіля без участі власника від його імені. У такому випадку особа, що перепродає автомобіль, юридично не є власником; довідка, яку видають органи МРЕВ ДАІ, надає дані про фактичне зняття з обліку транспортного засобу власником протягом звітного періоду. Таким чином особа, на яку оформлене «генеральне доручення», може продавати автомобілі в необмеженій кількості і сплачувати податок з доходу від продажу транспортного засобу кожен раз у розмірі 1%, за умови, що його власник продав лише один транспортний засіб у звітному періоді.

Якщо реальний власник двох чи більше транспортних засобів з будь-яких причин (чи то проблеми з бізнесом, чи зі здоров'ям) вважатиме необхідним швидко продати обидва транспортні засоби, при оформленні другої угоди повинен буде сплатити 5% від доходу з продажу транспортного засобу. Тобто страждають від цієї норми не ті, для кого ця діяльність є систематичною, і хто, можливо, заробляє гроші на автомобільному бізнесі, а ті, хто знаходиться в скрутному становищі і реальних доходів від продажу автомобіля не має.

Частка угод із застосуванням 5-відсоткової ставки податку з доходу від продажу другого та наступних транспортних засобів протягом звітного періоду становить незначну величину і тільки ускладнює процес оформлення купівлі-продажу транспортного засобу, зокрема і необхідністю отримання в органах МРЕВ ДАІ ще однієї довідки (про кількість операцій зняття з обліку транспортного засобу для продажу протягом звітного періоду власником).

Таким чином застосовувати 5-відсоткову ставку податку з доходу від продажу другого та наступних об'єктів рухомого майна у вигляді автомобіля, мотоцикла, моторолера протягом звітного періоду як основну, на наш погляд, недоречно.

Крім того, подальші спроби підвищення податкового тиску на фізичних осіб, що займаються купівлею-продажем вживаних легкових автомобілів, можуть привести до нового колапсу на ринку вживаних авто, як уже було влітку 2010 р. Це у свою чергу може призвести до зменшення операцій з купівлі-продажу як вживаних, так і нових автомобілів, оскільки щоб купити нове авто власнику, що вже має авто, необхідно, частіше за все, вживане авто продати. Зменшення операцій на ринку транспортних засобів автоматично призведе до зменшення надходжень до бюджету та пенсійного фонду.

Послуга trade-in, що розглядається як альтернативний варіант продажу вживаних авто, із

введенням податкового кодексу безперечно повинна набути розповсюдження, що викликано зниженням оподаткування автосалонів, які займаються продажем автомобілів з пробігом, а також отриманням права з оформлення угод із автомобілями з пробігом. Однак, для формування у власників автомобілів довіри до автосалонів потрібен час, більшість автовласників здійснює продаж вживаних авто самотужки.

Тому ми пропонуємо виключити зі ст. 173.2 Податкового кодексу України другий абзац.

Ще одним суперечливим нововведенням є скасування з 2011 року податку з власників транспортних засобів (транспортного збору). Це нововведення знизило витрати, пов'язані з проходженням техогляду. Крім того і сам технічний огляд для деяких категорій автомобілів було скасовано. Але замість транспортного збору уряд увів додатковий акцизний збір на пальне. Відтепер фактична сплата транспортного збору залежить від пробігу та витрат пального кожного конкретного автомобіля. Такий підхід є досить справедливим, однак додатковий акциз призвів до подорожчання всіх видів пального на 0,30-0,50 грн. (за даними уряду) або на 0,8 – 1,00 грн. (за даними експертів пального ринку). За період з початку 2011 року фактичне зростання цін на пальне підтверджує скоріше другий прогноз, ніж урядовий. Варто зауважити, що якщо взяти середньостатистичний пробіг автомобіля за рік (приблизно 20 000 км) та середню витрату пального (9-10 л на 100 км пробігу), переплата середнього автовласника за новим акцизом буде щонайменше в 5-7 разів більшою, ніж сплата транспортного збору.

Таким чином ми вважаємо, що адекватною мірою заміни податку з власників транспортних засобів був би додатковий акциз у розмірі 50% від уведеного з 01.01.2011 р. Тобто необхідно знизити ставку акцизу до економічно обґрунтованого рівня, адекватного витратам автовласників на податок з власників транспортних засобів. Такий розмір акцизу, з одного боку, дозволив би зменшити вартість пального, що позитивно вплинуло б на ціноутворення на товари і послуги в Україні. Як наслідок, можна спрогнозувати зростання споживання товарів і послуг і відповідне збільшення надходжень до бюджетів і цільових фондів. Надходження до бюджетів від власників транспортних засобів порівняно з чинним до 2011 р. транспортним збором зросли б, а фактичні витрати автовласників безпосередньо залежали б від пробігу і економічності транспортного засобу.

Список літератури

1. Бандурка О. М. Реформування податкової служби - справа невідкладна // Форум права. - 2009. - № 2. - С. 25-29 [Електронний ресурс] / О. М. Бандурка. - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2009-2/09bomssn.pdf>
2. Воробйов Ю. М. Прогнозування податкових надходжень в контексті Податкового кодексу України / Ю. М. Воробйов, Л. З. Сітшаєва // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. - 2010. - № 4. с. 13 – 23
3. Корнієнко Т. Н. Податковий кодекс і стратегія розвитку економіки України / Т. Н. Корнієнко, С.А. Корнієнко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. - 2010. - № 2(24). с. 145 – 149
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України // Офіційний вісник України. - 2010. - № 92.
5. Про автомобільний транспорт: Закон України // Відомості Верховної Ради. - 2006. - № 32 - С. 273
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення

окремих норм Податкового кодексу України: Закон України від 7 липня 2011 року N 3609-VI. // Офіційний вісник України. - 2011. - № 60. - С. 9

7. Про державне мито: Декрет кабінету міністрів від 21.01.1993 р. № 7 – 93 // Голос України, 12 лютого 1993 року.
8. Про товарну біржу: Закон України №1956-XII від 10.12.91 р. // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 10. - ст. 139.
9. Про транспорт: Закон України // Відомості Верховної Ради. - 1994. - № 51. - ст. 446
10. Развадовський В. Й. Державне регулювання транспортної системи України адміністративно-правові проблеми та шляхи їх розв'язання) : Дис... д-ра юрид. наук. / Развадовський В. Й. - Х., 2004. - С. 508.

РЕЗЮМЕ

Рубан Андрей, Гончар Любовь

Анализ налогообложения операций купли-продажи автомобилей с пробегом

В статье рассмотрен порядок налогообложения операций по продаже или обмену объектов движимого имущества, проанализированы изменения в налогообложении операций купли-продажи автомобилей с пробегом.

RESUME

Ruban Andriy, Gonchar Ljubov

Analysis of the taxation of transactions of purchase and sale of cars with mileage

In the article it has been considered order of taxation of operations on a sale or exchange of objects of the personal chattels. There has been analysed the changes in taxation of transactions of purchase and sale of cars with mileage.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ У ПРОГНОЗУВАННІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ

У статті запропоновано різні підходи до застосування економетричних моделей у прогнозуванні податкових надходжень до бюджету, зроблено порівняльний аналіз їх точності та достовірності. Розрахунки проведено на прикладі плати за землю – основного бюджетоутворюючого ресурсного платежу в Україні.

Ключові слова: бюджет, економетрична модель, податкові надходження.

На сучасному етапі розвитку національної економіки в період її посткризового відновлення особливого значення і актуальності в частині підвищення ефективності формування бюджетних ресурсів набуває грамотний державний податковий менеджмент, який базується на чіткій державній податковій стратегії. При цьому однією з основних його функцій залишається підтримка стабільного збільшення податкових надходжень до зведеного бюджету як стримуючого чинника щодо необмеженого зростання державного боргу і витрат на його обслуговування. Прогнозний обсяг податків і зборів (обов'язкових платежів) до державного та місцевих бюджетів України є орієнтуючим фінансовим показником у процесі бюджетного планування, а розробка достовірних прогнозів податкових надходжень - засобом підвищення наукової обґрунтованості планування доходів бюджету будь-якого рівня.

Зважаючи на вагоме значення достовірного податкового планування та прогнозування для ефективного формування бюджетних ресурсів держави, питання змісту, організації та вдосконалення цього процесу знаходяться у центрі уваги та розкриваються у багатьох працях вітчизняних науковців та практиків: Азарова М. Я. [1], Бодюка А. В. [2], Єфіменко Т. І. [1], Іванова Ю. Б. [3], Кізими А. Я. [3], Котіної Г. М. [4],

Крисоватого А. І. [3, 5], Лук'яненко І. Г. [6], Николаєва В. П. [7], Хлівного В. К. [8] та інших. Разом з тим, питання прогнозування податкових надходжень в умовах реформування податкового законодавства, зміни ставок та механізмів справляння податків, запровадження Податковим кодексом України, нестабільності державних та місцевих фінансів все ще залишаються недостатньо вивченими.

Правильність вихідних теоретичних засад і методологічної основи вирішальним чином впливає на якість прогнозу податкових надходжень і можливість його практичного використання в плануванні податкових доходів бюджетів всіх рівнів. Коло проблем, пов'язаних із прогнозуванням податкових надходжень, охоплює відповідні методи і особливості їх застосування відносно окремих податків. У нашій статті запропоновано різні підходи до застосування економетричних моделей у прогнозуванні податкових надходжень до бюджету, зроблено порівняльний аналіз їх точності та достовірності. Розрахунки проведено на прикладі плати за землю – основного бюджетоутворюючого ресурсного платежу в Україні.

Дослідивши структуру зборів за спеціальне використання природних ресурсів, ми можемо стверджувати, що провідну роль у них відіграє саме плата за землю, на яку припадає майже 3/4 доходів групи (табл. 1).

Таблиця 1. Питома вага надходжень від плати за землю у Зведеному бюджеті України, %

	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Збори за спеціальне використання природних ресурсів, у т. ч.:	2,8	2,7	3,1	3,9	4,0
плата за землю	1,8	1,8	2,2	2,9	3,0

Плата за землю зараховується до місцевих бюджетів і є третім найважливішим джерелом доходів після трансфертів та податку на доходи фізичних осіб. Враховуючи те, що в Україні досі не врегульовано питання щодо користування нерухомим майном, у сфері оподаткування земельних ресурсів приховано значний резерв для поповнення доходів місцевих бюджетів.

Дані таблиці 1 засвідчують, що протягом останніх трьох років спостерігається чітка тенденція до зростання надходжень цього податку внаслідок трансформації економічних відносин у землекористуванні, що сприяло збільшенню кількості землекористувачів та впорядкуванню масштабів

ділянок, якими вони володіють. Також це пояснюється збільшенням обсягів реалізації ділянок несільськогосподарського призначення у найбільших містах України.

У регіональному перерізі існують значні відмінності в обсягах надходжень від земельного податку між фізичними та юридичними особами. Найбільші надходження плати за землю від юридичних осіб спостерігаються в регіонах з високим виробничим потенціалом, на території яких розташовані великі промислові підприємства - основні платники податку; від фізичних осіб - у регіонах з високою щільністю населення та розвиненим сільським господарством, у

структурі якого щороку зростає роль господарств фермерського типу.

Висока фіскальна ефективність цього податку обумовлена раціонально побудованим механізмом розподілу доходів від його справляння. Починаючи з 2011 року, надходження плати за землю в повному обсязі зараховуються до доходів місцевих бюджетів та, як і раніше, не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Іншими словами, доходи від цього податку не вилучаються у громад, і чим більше вони їх мобілізують, тим більший фінансовий ресурс отримують. Це спонукає місцевих керівників активно «працювати» з місцевим бізнесом з тим, щоб підвищити фіскальну ефективність земельного податку [9, с. 254]. Тому у середньостроковій перспективі передбачається тенденція до зростання надходжень від плати за землю завдяки скасуванню пільг для різних категорій її платників (крім пільг, що надаються соціально незахищеним верствам населення та бюджетним установам), а також підвищення заінтересованості місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в адмініструванні цього податку [10].

Прогнозування як спосіб наукового передбачення спирається на результати аналізу і узагальнення відповідної інформації про об'єкт, що вивчається, у минулому і поточному періодах з метою виявлення стійких тенденцій і оцінки їх вірогідності для майбутнього періоду. Результатом є прогноз майбутнього стану об'єкта, його кількісних і (або) якісних характеристик (показників) з відносно високим ступенем достовірності.

Податкове прогнозування і планування є не менш важливими, ніж контроль за дотриманням платниками податків чинного законодавства. Їх завдання - це оцінка економічно обґрунтованих обсягів надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів) до державного та місцевих бюджетів у певному періоді для подальшого аналізу відповідності податкового потенціалу і фактичних податкових надходжень, що є особливо актуальним в умовах нестабільної економіки.

Залежно від поставлених цілей податкове прогнозування може проводитися різними методами. Проте всі розрахунки повинні враховувати наступні складові: фоновий рівень надходжень; сезонну складову їх змін; подієву складову (наприклад, варіанти розвитку політичної ситуації, змін у податковому законодавстві); залишкову складову, яка уміщує можливі невраховані чинники.

З огляду на те, що у Податковому кодексі України база земельного оподаткування не зазнала істотних змін [11], можна припустити, що динаміка плати за землю в найближчі роки зміниться несуттєво, та визначити, як зміниться обсяг надходжень цього податку до бюджету в найближчі роки. Припущення щодо збереження тенденцій попередніх років дозволяє використати метод прогновної екстраполяції, на основі якого можна побудувати експоненційну та квадратичну моделі, що описуватимуть надходження від плати за землю.

Крім того, доцільно побудувати багатофакторну регресійну модель, яка дозволить перевірити вплив окремих факторів у формуванні надходжень від цього податку. Для найповнішого дослідження, необхідно розрахувати прогнозні значення надходжень від плати за землю до зведеного бюджету за кожною з трьох моделей та порівняти отримані результати між собою та з математичним розрахунком за методологією Міністерства фінансів України.

Також варто розрахувати помилку кожного з прогнозів. На основі цього буде встановлено, який з методів моделювання ресурсних платежів є найбільш ефективним. Застосування економетричних моделей у прогнозуванні надходжень від оподаткування земельних ресурсів є досить складним, оскільки, на відміну від податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість, податку на доходи фізичних осіб, ставки плати за землю є диференційованими, а обсяги надходжень слабо пов'язані з основними макроекономічними показниками. Це треба враховувати при побудові моделі лонгітюдних даних, щоб зробити її адекватною.

Експоненційна модель передбачає побудову математичного тренду на основі рівняння експоненційної функції. У ній визначаються значення двох невідомих - α і β , сума яких є степенем експоненти e , визначає кут нахилу графіка функції відносно осі Ox та дозволяє розрахувати значення у наступні періоди.

Квадратична модель так само передбачає визначення тренду динаміки досліджуваного показника, але на основі побудови квадратичної функції з визначенням трьох невідомих коефіцієнтів (для t , t^2 та константи), за якими будується графік, зміна кута нахилу якого дозволяє оцінити прискорення абсолютного приросту надходження плати за землю до місцевих бюджетів. Також цей метод дозволяє оцінити довірчі інтервали, у яких знаходиться значення досліджуваного показника з імовірністю 95% та 99%.

Рівняння тренда шукатимемо у вигляді експоненційної $y = e^{\alpha t + \beta}$ та квадратичної $y = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$ кривих.

Для побудови експоненційної моделі прологарифмуємо рівняння $y = e^{\alpha t + \beta}$. Одержимо $\ln y = \alpha t + \beta$, або $z = \alpha t + \beta$, де $z = \ln y$. Параметри α і β знайдемо, використовуючи метод найменших квадратів, тобто з умови, за якою функція досягає мінімуму:

$$F(\alpha, \beta) = \sum_{t=1}^{16} (z_t - \alpha t - \beta)^2, \quad (1)$$

де $z_t = \ln y_t$. Тоді для знаходження α і β одержуємо систему рівнянь:

$$\begin{cases} \sum_{t=1}^{16} z_t = 16\beta + \alpha \sum_{t=1}^{16} t, \\ \sum_{t=1}^{16} t z_t = \beta \sum_{t=1}^{16} t + \alpha \sum_{t=1}^{16} t^2. \end{cases} \quad (2)$$

Використаємо дані надходжень плати за землю за 1995-2010 роки. Систему рівнянь для скоригованих на інфляцію надходжень зобразимо наступним чином:

$$\begin{cases} 136\alpha + 16\beta = 136,5 \\ 1496\alpha + 136\beta = 1190,34 \end{cases}$$

$$\beta = (136,5 - 136\alpha) / 16$$

$$1496\alpha + 136/16 * 136,5 - 136/16 * 136\alpha = 1190,34$$

$$340\alpha = 30,09$$

$$\alpha = 0,0885; \beta = 7,779$$

Отже, експоненційна модель надходжень плати за землю матиме вигляд:

$$y = e^{0,0885t + 7,779} \quad (3)$$

Для фактичних надходжень від плати за землю модель буде такою:

$$\begin{cases} 136\alpha + 16\beta = 234,168 \\ 1496\alpha + 136\beta = 2052,648 \\ \beta = (234,168 - 136\alpha) / 16 \end{cases}$$

$$1496\alpha + 136/16 * 234,168 - 136/16 * 136\alpha = 2052,648$$

$$340\alpha = 62,22$$

$$\alpha = 0,183; \beta = 13,08$$

$$y = e^{0,183t+13,08} \quad (4)$$

У випадку побудови квадратичного тренда параметри a_0, a_1 та a_2 знайдемо за умови, за якої функція досягає мінімуму:

$$F(a_0, a_1, a_2) = \sum_{t=1}^{16} (y_t - a_0 - a_1 t - a_2 t^2)^2 \quad (5)$$

Тоді система нормальних рівнянь для розрахунку плати за землю буде такою:

$$\begin{cases} 16a_0 + a_1 \sum_{t=1}^{16} t + a_2 \sum_{t=1}^{16} t^2 = \sum_{t=1}^{16} y_t, \\ a_0 \sum_{t=1}^{16} t + a_1 \sum_{t=1}^{16} t^2 + a_2 \sum_{t=1}^{16} t^3 = \sum_{t=1}^{16} y_t t, \\ a_0 \sum_{t=1}^{16} t^2 + a_1 \sum_{t=1}^{16} t^3 + a_2 \sum_{t=1}^{16} t^4 = \sum_{t=1}^{16} y_t t^2 \end{cases} \quad (6)$$

Використаємо дані про надходження плати за землю за 1995-2010 роки ($t = 16$ періодів; $\sum_{t=1}^{16} t = 136$; $\sum_{t=1}^{16} t^2 = 1496$). Квадратична модель надходжень в порівняльних цінах 2010 року буде такою:

$$\begin{cases} 16a_0 + 136a_1 + 1496a_2 = 89013,003 \\ 136a_0 + 1496a_1 + 18496a_2 = 860722,5633 \\ 1496a_0 + 18496a_1 + 243848a_2 = 10411697,457 \end{cases}$$

$$a_0 = (89013,003 - 136a_1 - 1496a_2)/16$$

$$a_1 = (104112,0378 - 5780a_2)/340$$

Розв'язавши цю систему, отримаємо: $a_0 = 5809,465$; $a_1 = -643,422$; $a_2 = 55,86$

Відповідна квадратична модель матиме вигляд:

$$y = 5809,465 - 643,422t + 55,86t^2 \quad (7)$$

Для надходжень у фактичних цінах отримаємо таку систему рівнянь:

$$\begin{cases} 16a_0 + 136a_1 + 1496a_2 = 48635,945 \\ 136a_0 + 1496a_1 + 18496a_2 = 588717,821 \\ 1496a_0 + 18496a_1 + 243848a_2 = 7905354,291 \end{cases}$$

$$a_0 = (48435,945 - 136a_1 - 1496a_2)/16$$

$$a_1 = (177012,2885 - 5780a_2)/340$$

Розв'язавши цю систему, отримаємо: $a_0 = 2028,23$; $a_1 = -608,14$; $a_2 = 66,1$

Тоді квадратична модель матиме вигляд:

$$y = 2028,23 - 608,14t + 66,1t^2 \quad (8)$$

На основі розв'язаних рівнянь квадратичної та експоненційної функцій розрахуємо прогнозні значення надходжень від плати за землю на три наступні роки.

Таблиця 2. Прогноз надходжень від плати за землю за трьома моделями

млн. грн.

Період (t)	Експоненціальний		Квадратичний		Економетричний	
	У фактичних цінах	У цінах 2010 року	У фактичних цінах	У цінах 2010 року	Точковий	Інтервальний, $\alpha=0,05$
17 (за 2011р.)	10756,159	10758,955	10793,923	11014,83	10845,97	10086,75-11662,33
18 (за 2012р.)	12916,150	11754,527	12499,424	12326,51	11761,83	10938,5-12647,13
19 (за 2013р.)	15509,897	12842,222	14337,133	13749,91	12704,05	11814,77-13660,27

Для цього в отримані рівняння підставимо значення порядкових номерів періодів: $t = \{17, 18, 19\}$ (табл. 2).

Для перевірки на адекватність експоненційної і квадратичної моделей реальному процесу обчислимо коефіцієнти кореляції між дійсними і теоретичними значеннями залежної змінної відповідно за формулами:

$$r_e = \sqrt{1 - \frac{\sum_{t=1}^{16} (z_t - \hat{z}_t)^2}{\sum_{t=1}^{16} (z_t - \bar{z})^2}}, \quad r_k = \sqrt{1 - \frac{\sum_{t=1}^{16} (y_t - \hat{y}_t)^2}{\sum_{t=1}^{16} (y_t - \bar{y})^2}} \quad (9)$$

де \bar{z} середнє значення z_t в експоненційній моделі, \bar{y} - середнє значення плати за землю y_t в квадратичній моделі, \hat{z} - прогнозне значення z_t в експоненційній моделі, \hat{y} - прогнозне значення y_t в квадратичній моделі.

Для експоненційної-п моделі отримаємо:

$$\sqrt{1 - \frac{19514334}{53096432}}, \quad r_{ep} = 0,8052$$

Для експоненційної-ф моделі отримаємо:

$$\sqrt{1 - \frac{6967787074}{122382196614}}, \quad r_{ef} = 0,9711$$

Для квадратичної-п моделі матимемо:

$$\sqrt{1 - \frac{3392183}{53096432}}, \quad r_{kp} = 0,9675$$

Для квадратичної-ф моделі матимемо:

$$\sqrt{1 - \frac{7027159637}{122382196615}}, \quad r_{kf} = 0,9709$$

Значення коефіцієнта кореляції для всіх чотирьох рівнянь близьке до одиниці, тому побудовані моделі адекватно відображають реальний процес.

Під час побудови моделі лонгітюдних даних використаємо дані надходжень від плати за землю за кожні півроку з метою усунення сезонності. Крім того, для правильної специфікації моделі в рівняння треба

включити фактори, які впливають на динаміку надходжень плати за землю. До них слід зарахувати такі:

Пільги щодо сплати податку:

а) звільнення заповідників, парків та інших видів ділянок від сплати податку;

б) звільнення від сплати, закріплені на законодавчому рівні за установами культури, освіти, релігії, науки, місцевого самоврядування;

в) звільнення від сплати певних категорій фізичних осіб: пенсіонерів, інвалідів, багатодітних, ветеранів та ін.

Кількість зареєстрованих на території регіону суб'єктів господарювання та їх представництв (юридичні особи-платники податку).

Кількість землевласників та користувачів земельними ділянками в регіоні (фізичні особи – платники податку)

При побудові моделі лонгїтюдних даних слід також врахувати наступне:

- по-перше, прискорення темпів інфляції призводитиме до зменшення реальних доходів, оскільки земельний податок встановлюється не як частка від вартості податкової бази, а як фіксований платіж;
- по-друге, сезонні фактори відіграють чималу роль при поясненні реальних надходжень від плати за землю. Оскільки часові ряди обмежені, для врахування сезонності слід, наприклад, ввести реальні надходження з одиничним лагом;
- по-третє, реальним надходженням від плати за землю властивий процес часткового коригування.

Виходячи з характеристик податку, можна припустити, що реальні надходження коливатимуться навколо певної величини або тренду. Таким чином, авторегресія як відображення «самодостатності» для вираження податкових надходжень буде найкращим засобом їх прогнозування. Крім цього, можна також припустити, що для кожного регіону буде властива своя власна константа, навколо якої відбуватимуться коливання. Отже, моделюючи надходження плати за землю за допомогою лонгїтюдних (panel-data) моделей, необхідно враховувати фіксовані ефекти й можливий тренд, який відобразатиме всі характерні зміни у часі, наприклад, старіння населення тощо [6, с. 308]. Додатково можна враховувати негативний вплив заборгованостей на касове виконання платежів до бюджету. У результаті детальної перевірки та діагностування відповідної специфікації було отримано таку правильно специфіковану економетричну модель (10) (у дужках наведено значення t-статистики):

$$LT_{ai} = 98,5 * 10^{-6} + 0,1247 \frac{LT_{i-1}}{CPI_{i-1}} + 0,1987 LT_{a-4i} \frac{GDPd_a}{GDPd_{a-4}} +$$

(15. 38) (0. 358)

$$+ 0,283 LT_{a-2i} (QE_{ai}) + 0,175 LT_{a-3i} (QP_{ai}) + 0,379 LT_{a-1i} \frac{GDPd_a}{GDPd_{a-1}} -$$

(0. 432) (0. 543) (0. 041)

$$- 3,246 D(AP_{ai}) + 1682 \log(Trend_a)$$

(0. 466) (927)

$$R^2 = 0. 843; F=340; DW_{stat} = 1. 84 \quad (10)$$

де LT_{ai} — надходження плати за землю в період a в регіоні i (млн. грн.); CPI – індекс споживчих цін по країні в період i ; $GDPd$ — дефлятор ВВП; QE_{ai} – кількість зареєстрованих підприємств у регіоні a в період i ; QP_{ai} – кількість зареєстрованих землекористувачів у період i в

регіоні a ; AP — кредиторська заборгованість у період a в регіоні i (млн. грн.); $TREND$ — тренд.

Результати проведеного моделювання свідчать, що надходження за попередні роки щільно корелюють з поточними надходженнями, а отже, і впливатимуть на прогностні значення досліджуваного показника, що ще раз підтверджує припущення, висунуті під час побудови квадратичної та експоненційної моделей. Від'ємний коефіцієнт біля змінної AP підтвердив припущення щодо їх негативного впливу на загальні надходження від земельного податку. Варто зазначити, що в моделі можна використовувати як кредиторську заборгованість, так і дебіторську, оскільки вони щільно корелюють між собою.

Моделювання підтверджує гіпотезу про те, що значний вплив на динаміку надходжень плати за землю, з одного боку, справляє кількість юридичних осіб-платників податку (суб'єктів господарювання), а з іншого – кількість землевласників, хоча для одних регіонів переважає перший показник, а для інших – другий, що зумовлено їх економічною спеціалізацією. Регресія пояснює понад 84% варіації надходжень від плати за землю, скоригованих на індекс споживчих цін. Згідно з критерієм Фішера, регресія статистично відмінна від нуля. При цьому тести не виявили помилки специфікації або автокореляції залишків. Отримані результати дещо відрізняються від очікуваних. Як показують результати оцінювання, індекс споживчих цін не має статистично значущого впливу на плату за землю. Рівень реального ВВП є статистично значущим, отже, прирости ВВП суттєво впливають на цей податок. Так приріст реального ВВП на 1 млрд. грн. дає 5,7 млн. грн. приросту надходжень від плати за землю.

Варто зазначити, що важливим фактором є механізм часткового коригування, тобто поступового пристосування доходів до рівноважного рівня. Вплив зміни реальних надходжень протягом одного з періодів відчувається протягом багатьох наступних періодів. Сезонні зміни, зумовлені інституціональними факторами, зокрема законодавчо встановленими термінами сплати цього податку, також є надзвичайно важливими [5, с. 7].

Коефіцієнт $MARE$ для цього економетричного рівняння дорівнює 8 % для динамічного прогнозування та 7,5 % для статичного прогнозування, тобто помилка прогнозу свідчить про високу точність відтворення даних оціненим економетричним рівнянням. Очевидно, що модель адекватно описує досліджуваний динамічний ряд. На основі побудованої моделі та прогнозу макроекономічних показників на наступні роки можемо розрахувати прогноз надходжень плати за землю (див. табл. 2). З огляду на отримані результати можна стверджувати, що значення експоненційного прогнозу повністю потрапляють у довірчий інтервал, отриманий для економетричної моделі з імовірністю 95%, результати прогнозування за квадратичною моделлю також входять у довірчий інтервал, окрім 2013 року, де вони є трохи більшими за верхнє значення інтервалу. Це зумовлене тим, що квадратична модель порівняно з іншими дає невелику різницю між прогнозом надходжень у фактичних та порівняльних цінах, тобто відображає плани уряду щодо реалізації політики таргетування інфляції.

Отримані прогнози майже не відрізняються від даних Міністерства фінансів України, згідно з якими надходження плати за землю до зведеного бюджету у 2011 році становитимуть 10 993,5 млн. грн. Дослідження проведено з урахуванням динаміки

надходжень у попередніх роках, очікуваних надходжень плати за землю у 2010 році, очікуваної інфляції у 2011 році.

Прогнозна сума податку з юридичних осіб встановлена за даними обласних фінансових управлінь щодо сум нарахованої плати за землю по сільськогосподарських угіддях, землях населених пунктів, землях за межами населених пунктів несільськогосподарського призначення у розмірі 2 811,6 млн. грн.

Прогнозна сума земельного податку з фізичних осіб на 2011 рік визначена за надходженнями у 2010 році, збільшених на ІСЦ 2010 року – 109,7% та прогнозний на 2011 рік – 110,8%, у розмірі 317,5 млн. грн. : $261,2 * 109,7\% * 110,8\% = 317,5$ млн. грн.

Прогнозна сума орендної плати з юридичних осіб на 2011 рік визначена шляхом збільшення надходжень 2010 року на ІСЦ 2010 року – 109,7% та прогнозний на 2011 рік – 110,8%, у розмірі 6 766,2 млн. грн. : $5\ 566,7 * 109,7\% * 110,8\% = 6\ 766,2$ млн. грн.

Прогнозна сума орендної плати з фізичних осіб на 2011 рік визначена шляхом збільшення очікуваних надходжень 2010 року, збільшених на ІСЦ 2010 року – 109,7% та прогнозний на 2011 рік – 110,8%, у розмірі 978,2 млн. грн. : $804,8 * 109,7\% * 110,8\% = 978,2$ млн. грн.

Зростання надходжень зумовлено:

- збільшенням площ, щодо яких проведена грошова оцінка земель;
- передачею в оренду на більш вигідних умовах земель запасу із резервного фонду;
- збільшенням орендної плати в результаті оформлення права постійного володіння і користування земельною ділянкою підприємств та організацій державної і комунальної власності;
- проведенням інвентаризації ділянок, наданих у користування та оренду;
- переглядом укладених угод на оренду землі та розміру орендної плати;
- погашенням податкового боргу за минулі роки;
- збільшенням ставок для земель, грошову оцінку яких не проведено, в 3,2 разу.

Плата за землю є головним бюджетотворюючим джерелом серед усіх природних ресурсів. Однак чинна система її адміністрування залишається недосконалою як з фіскальної точки зору, так і з регулюючої. Її основним недоліком є негнучкість та занадто велика кількість пільговиків, оскільки на сьогодні остання фактично справляється лише з третини всіх земель в Україні, що не сприяє дбайливому ставленню до землі як до основної складової національного багатства.

Моделювання надходжень від плати за землю показало, що існує щільний зв'язок між поточними доходами від цього податку та його динамікою у попередні роки. Побудовані моделі є адекватними і досить точно відображають досліджувані процеси. Прогнозні значення, отримані при експоненційному та економетричному моделюванні, дають найбільш імовірний прогноз надходжень земельного податку, а прогноз за квадратичною моделлю є оптимістичним, оскільки фактичні і реальні надходження в ньому відрізняються несуттєво, при цьому реальні значення більші, ніж у інших моделях, а фактичні, навпаки, менші. Найбільший вплив на надходження земельного податку мають кількість зареєстрованих підприємств, а також чисельність приватних землевласників на території регіону.

Розв'язання проблеми зменшення державного боргу

потребує збільшення орієнтації уряду на внутрішні джерела формування бюджетних ресурсів. Плани Міністерства фінансів на 2011 рік свідчать, що зростання обсягів надходжень від плати за землю є швидше номінальним, ніж реальним. Отже, оподаткування землі продовжує містити значний фіскальний потенціал. І це необхідно враховувати під час збільшення навантаження на земельні ресурси в наступні роки. Проте для оцінки резервів зростання ставок плати за землю не менш важливо оцінити і рівень податкового навантаження на природні ресурси в країнах Європейського Союзу.

Подальші дослідження у цьому напрямі передбачають вдосконалення економіко-математичних методів і моделей планування і прогнозування податкових надходжень з метою підвищення стабільності державних фінансів, оптимізації надходжень до зведеного бюджету України, зменшення боргового навантаження на національну економіку.

Список літератури

1. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України [Текст] / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфіменко та ін.] – К. : НДФІ, 2004. – 712 с.
2. Бодюк А. В. Аналіз і прогнозування фіскальних платежів [Текст] : монографія / А. В. Бодюк. – К. : Кондор, 2007. – 258 с.
3. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент [Текст] : підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.
4. Котіна Г. М. Інноваційні підходи до прогнозування і планування доходів бюджету [Текст] / Г. М. Котіна, Ю. В. Сибірянська // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 72-85.
5. Крисоватий А. І. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії [Текст] / А. І. Крисоватий // Фінанси України. – 2003. – №2. – С. 4-10.
6. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти [Текст] : монографія / І. Г. Лук'яненко. – К. : вид. дім «КМА», 2004. – 542 с.
7. Прогнозування податкових надходжень в перехідній економіці: проблеми методології і організації [Текст] : монографія / [Бочарніков В. П., Захаров К. В., Лаба М. С. та ін.]; за ред. В. П. Ніколаєва. – К. : МП «Леся», 2006. – 319 с.
8. Хлівний В. К. Реалії прогнозування податкових надходжень бюджету в Україні [Текст] / В. К. Хлівний, Г. М. Котіна // Економіка та держава. – 2011. – №9. – С. 11-15.
9. Хвесик М. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів [Текст] : монографія / М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К. : Кондор, 2007. – 772 с.
10. Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2011-2013 роки [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України «» від 12 вересня 2009 р. N 988. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=988-2009-%EF>
11. Закон України № 2755-VI від 02. 12. 2010 р. - Податковий кодекс України // Голос України. - 04. 12. 2010. - № 229 (№ 229 -230).

РЕЗЮМЕ

Сидельникова Лариса

Особенности применения эконометрических моделей в прогнозировании налоговых поступлений в бюджет

Рассмотрены особенности моделирования налоговых поступлений в Сводный бюджет Украины на примере платы за землю. Сделаны выводы относительно фискальной эффективности земельного налога как стабильного источника формирования бюджетных ресурсов. Проведен сравнительный анализ

достоверности примененных эконометрических моделей прогнозирования налоговых поступлений.

RESUME

Sidel'nykova Larysa

Features of application of econometric models in prognostication of the tax revenues in the budget

Features of modeling of tax revenues in the Consolidated budget of Ukraine on an example of a land tax are considered. Conclusions concerning fiscal efficiency of the land tax as stable source of formation of budgetary resources are done. The comparative analysis of reliability applied econometric models of prognostication of tax revenues is done.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Наталія СІМЧЕНКО

доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
НТУУ «КПІ»

Кирило БОЙКО

магістрант кафедри менеджменту,
НТУУ «КПІ»

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто сутність та зміст інноваційно-орієнтованої маркетингової політики організації. Запропоновано підходи до удосконалення інноваційно-орієнтованої маркетингової політики організації на прикладі ТОВ «Динамо (Київ)». Підкреслено значущість застосування CRM-підходу, розвитку паблік рілейшнз, бренд-менеджменту до удосконалення маркетингової політики організації.

Ключові слова: інновації, маркетингова політика, інноваційно-орієнтована маркетингова політика.

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку України особливої актуальності набувають питання ефективного управління маркетинговою політикою організацій з урахуванням довгострокової перспективи, що обумовлено нестабільністю зовнішнього середовища, посиленням конкурентної боротьби за ринки збуту товарів (послуг), підвищенням значущості задоволення очікувань зацікавлених сторін організації, актуалізацією інноваційної спрямованості маркетингової політики.

Предметом наукового зацікавлення в економічній літературі стали питання формування складових маркетингової політики організації. Відомими вітчизняними вченими Л. Балабановою [1], Ю. Макогоном [2] розглядаються ґрунтовні основи формування та реалізації маркетингової політики в системі управління підприємствами. Розгляду засад формування маркетингової політики ціноутворення присвячені наукові праці А. Павленка [3], З. Герасимчук [4], В. Морохової [4], О. Бойко [4]. У працях Є. Криківського [5], М. Белявцева [6] висвітлено концептуальні основи розвитку маркетингової політики розподілу. Поряд із цим варто виділити наукові роботи щодо комплексної системи управління маркетинговою політикою, яка враховує системний, процесний та стратегічний підходи; методики та методології оцінки стратегічної товарної позиції підприємств, соціально-економічної ефективності управління маркетинговою товарною політикою [7, 8, 9]

У той же час у наявних наукових розробках недостатньо дослідженими залишаються питання формування та реалізації маркетингової політики на інноваційних засадах, що є особливо актуальним в умовах забезпечення відродження економіки України на якісно інноваційній основі.

Метою статті є обґрунтування сучасних підходів до формування інноваційно-орієнтованої маркетингової політики організації на прикладі такої специфічної бізнес-організації, як футбольний клуб. Для її досягнення слід вирішити низку завдань:

– з'ясувати сутність інноваційно-орієнтованої маркетингової політики організації;

– проаналізувати маркетингові стратегії розвитку організації з точки зору задоволення очікувань усіх зацікавлених сторін організації;

– розглянути підходи до удосконалення інноваційно-орієнтованої маркетингової політики організації на прикладі ТОВ «Динамо (Київ)».

Ринкове середовище, в якому функціонують футбольні клуби як специфічні бізнес-організації України, характеризується високим ступенем невизначеності та нестабільності. Це підвищує значення дослідження футбольного ринку, збору інформації про вболівальників, постачальників та конкурентів з метою використання в управлінні діяльністю організації маркетингової політики.

Метою маркетингової політики будь-якого футбольного клубу є створення умов і атмосфери, сприятливих для інвестування, залучення глядача на стадіон, спонсорів та засобів масової інформації до співпраці [10].

Зазначимо, що в основу формування маркетингової політики футбольного клубу має бути закладено аспекти перманентної орієнтації на інноваційність. Це обмовлено як домінуючими тенденціями у політичній та соціально-економічній сферах розвитку України щодо євроінтеграції, так і з точки зору розвитку національної ідеї підвищення якості життя населення.

Спочатку поняття «інноваційний маркетинг» застосовували здебільшого як термін для опису процесу виведення на ринок розробок НДДКР, пізніше – як принципи виведення на ринок нових продуктів взагалі. Нині під інноваційним маркетингом розуміють концепцію ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (інновації) і використання в процесі її створення та поширення вдосконалених чи принципово нових (інноваційних) інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників [8].

У бізнес-середовищі інноваційний маркетинг розглядають як концепцію маркетингу, згідно з якою організація повинна безперервно вдосконалювати продукти і методи маркетингу [11]. Серед популярних

нині розробок варто назвати «партизанський», «вірусний» маркетинг, а також fusion-, psy-, street-, ambient-, ambush-маркетинг [11].

Під інноваційно-орієнтованою маркетинговою політикою будемо розуміти сукупність стратегічних дій керівництва організації з формування товарної, цінової, збутової політики, а також політики розподілу у забезпеченні досягнення таких цілей діяльності організації, які б характеризували її як інноваційно активну. Інноваційно-орієнтовані організації мають низку відмінних ознак порівняно з традиційними організаціями, зокрема: збільшення частки інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва; проведення маркетингових досліджень щодо можливості виробництва нових товарів; активізація діяльності щодо купівлі-продажу патентів, ліцензій, ноу-хау, отримання охоронних документів; прийняття інвестиційних рішень щодо здійснення інноваційної діяльності, сертифікація і стандартизація інноваційних продуктів тощо.

ТОВ «Динамо (Київ)» створює низку спортивних продуктів, головним з яких є спортивна подія, втілена в окремій грі або турнірі [12]. Але оскільки спортивна подія не є товаром у його матеріальній формі, можна сказати, що в якості основних продуктів футбольного клубу виступають способи реалізації спортивної події, а саме: квитки, абонементи, клубні карти, права на теле/радіотрансляції, рекламні та спонсорські пакети. Футбольний клуб «Динамо» (Київ) також створює і додаткові продукти, до яких належать: атрибутика, сувенірна продукція, друковані видання, контент інтернет-сайту та ін.

Щоб досягти поставленої мети, футбольний клуб повинен визначити основні напрями маркетингової діяльності, або маркетингові стратегії. Такими стратегіями ТОВ «Динамо (Київ)» є:

- трансформація назви команди у бренд, побудований на цінностях та асоціаціях, пов'язаних з історією клубу, стилем гри, видатними гравцями та тренерами команди, а також власною назвою і логотипом клубу;
- робота з перетворення гравців команди у професіоналів, які є не просто одиницями команди, а й важливими складовими іміджу сучасного футбольного бренду і його комерційного наповнення;
- впровадження систем роботи з уболівальниками, при яких клуб перетворює комерційно пасивних глядачів в активних споживачів свого основного (футбол) і супутніх (атрибутика, сувеніри тощо) продуктів;
- залучення до процесу спонсора, виховання в ньому прихильності до клубу, створення асоціативного зв'язку між брендом спонсора і брендом футбольного клубу;
- інформування та залучення ЗМІ до життя клубу.

Реалізація зазначених маркетингових стратегій сприяє задоволенню очікувань усіх зацікавлених сторін діяльності ТОВ «Динамо (Київ)», зокрема:

- глядач має можливість найбільш відкрито і емоційно підтримувати свою команду, не тільки радіти перемогам, а й переживати разом поразки.
- клуб отримує найбільш відданих уболівальників та можливість залучити нових шанувальників з найменшими зусиллями.
- спонсор отримує можливість найбільш ефективного впливу на уболівальників, які є потенційними

споживачами його продукту.

- ЗМІ отримують можливість висвітлювати ту чи іншу спортивну подію не тільки за підсумками його результатів, але і з точки зору самого клубу.

У діяльності ТОВ «Динамо (Київ)» також варто активно застосовувати CRM-підхід, спрямований на збільшення прибутку футбольних клубів та підвищення лояльності уболівальників.

CRM-системи підтримують програми лояльності і дають можливість аналізувати динаміку зростання клієнтської бази за кожним сегментом клієнтів, контролюючи процес видачі карт і їх заміни. Клуб завжди буде володіти інформацією про те, що і в яких обсягах набувають уболівальники у партнерів і спонсорів, а ця інформація може надати вирішальний вплив при прийнятті нових спонсором рішення про співпрацю. Уболівальники витрачають свій час на те, щоб дізнатися останні новини з преси, сайтів команди або спеціалізованих порталів. Адже можна спростити цей процес, підвищивши їх лояльність і зацікавленість у клубі звичайним розсиланням останніх новин (як SMS, так і e-mail), а цей інструмент присутній у будь-якій CRM-системі. Причому розсилка повинна бути адресною, щоб у уболівальника склалося враження, що представник клубу повідомив особисто йому цю новину, що він дійсно дорогий, раз з ним діляться такою інформацією ще до того, як вона буде знайдена в друкованому виданні або в Інтернеті. Інструмент розсилки можна використовувати для запрошення уболівальників на традиційні зустрічі, і на основі відгуків робити прогнози про відвідуваність подібних заходів, розробляти маркетингові кампанії, спрямовані на збут сувенірної продукції та атрибутики.

Одним із актуальних напрямів удосконалення інноваційної маркетингової політики ТОВ «Динамо (Київ)» є PR у ЗМІ. Післяматчеві конференції проходять на емоціях, журналісти, часом полюючи за інтерв'ю, дозволяють собі неадекватні дії і з'являються дражливі статті, які ще більше загострюють ситуацію. Необхідно вести адресну роботу з видавництвами і персоналом, що працює в них, підвищувати їхню лояльність, проводити маркетингові заходи, спрямовані саме на цю групу контрагентів, занесених у CRM, і відслідковувати динаміку зростання клієнтської бази і продажів загалом.

Ще одним важливим напрямом удосконалення інноваційної маркетингової політики ТОВ «Динамо (Київ)» є підвищення ролі бренд-менеджменту у системі маркетингу організації. Важливим аспектом у підвищенні ролі бренд-менеджменту ТОВ «Динамо (Київ)» є телебачення (продаж прав на телетрансляції, метою є найбільша популяризація клубу за допомогою використання загальнодоступних і найбільш популярних каналів телебачення, та показ футбольних матчів «Динамо» (Київ) у найбільш рейтинговий час).

Орієнтування маркетингової політики ТОВ «Динамо (Київ)» на перманентну інноваційність дозволяє вирішувати такі стратегічні завдання розвитку цієї організації:

- забезпечити формування національної ідеї відродження футболу як популярного виду спорту в Україні;
- збільшити кількість уболівальників по всій країні;
- залучити гравців високого рівня та забезпечити якісну гру команди;
- підвищити зацікавленість населення до футболу у зв'язку з ЄВРО-2012;
- забезпечити підвищення зацікавленості у

- проведенні національного чемпіонату;
- якісно розвинути інфраструктуру клубу;
- забезпечити наявність власних медіа;
- підвищити соціальну спрямованість офіційного фанклубу.

За результатами досліджень запропоновано авторське визначення інноваційно-орієнтованої маркетингової політики організації як сукупності стратегічних дій керівництва організації з формування товарної, цінової, збутової політики, а також політики розподілу у забезпеченні досягнення таких цілей діяльності організації, які б характеризували її як інноваційно-активну.

Як засвідчує досвід організації футбольного бізнесу в європейських футбольних лігах, формування інноваційно-орієнтованої маркетингової політики стає ключовим пріоритетом успішного розвитку будь-якого футбольного клубу. Дослідження стратегічних пріоритетів у сфері маркетингу для ТОВ «Динамо(Київ)» дозволило визначити низку маркетингових стратегій організації та виокремити на цій основі напрями щодо удосконалення інноваційної маркетингової політики, зокрема застосування CRM-підходу, спрямованого на збільшення прибутку футбольних клубів та підвищення лояльності вболівальників; розвиток системи публік релішнз; підвищення ролі бренд-менеджменту у системі маркетингу організації.

Список літератури

1. Балабанова Л. В. *Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: моногр.* / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 230 с.
2. Макогон Ю. В. *Маркетингова політика в системі управління конкурентоспроможністю промислової продукції: монографія* / Ю. В. Макогон, М. В. Корж; Донбас. держ. машинобуд. акад. – Краматорськ, 2009. – 244 с.
3. Павленко А. Ф. *Маркетингова політика ціноутворення* / А. Ф. Павленко, В. Л.Корієв; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 328 с.
4. Герасимчук З.В. *Маркетингова політика машинобудівних підприємств на ринку інвестиційних товарів* / З. В. Герасимчук, В. О. Морохова, О. В. Бойко; М-во освіти і науки України, Луц. нац. техн. ун-т. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 197 с.
5. Крикавський Є. В. *Маркетингова політика розподілу: навч. посіб.* / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, А. Чубала; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Л., 2009. – 232 с.
6. Белявцев М. І. *Маркетингова політика розподілу: навч. посіб.* / М. І. Белявцев, Г. Д. Леонова, А. М. Зайцева. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Донецьк: Норд-Прес, 2010. – 279 с.
7. Котлер, Филип. *Маркетинг по Котлеру : как создать, завоевать и удержать рынок.* / Филип Котлер; [пер. с англ. В. А.Гольдича и И. А.Оганесовой; ред.: Г. Б. Трифсик, Е. Е. Харитонова, С. В. Турко] – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 293 с.
8. Ілляшенко С. М. *Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації: монографія* / С. М. Ілляшенко. – Суми: Унів. книга, 2009. – 328 с.
9. Палій Н. С. *Маркетингова інноваційна політика: навч. посіб.* / Н. С. Палій; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. економіки і упр. інновац. діяльністю. – Донецьк, 2008. – 130 с.
10. Болховер Д. *Футбол как модель бизнеса. Уроки бизнеса «изнутри»* / Д. Болховер, К. Брэди. – Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.
11. <http://www.real-business.ru/subpage.php?material=1105>.
12. <http://fcdynamo.kiev.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Симченко Наталья, Бойко Кирилл
Подходы к формированию инновационно ориентированной маркетинговой политики организации

Рассмотрены сущность и содержание инновационно ориентированной маркетинговой политики организации. Предложены подходы к совершенствованию инновационно ориентированной маркетинговой политики организации на примере ООО «Динамо (Киев)». Подчеркнуто значимость применения CRM-подхода, развития публік релішнз, бренд-менеджмента к совершенствованию маркетинговой политики организации.

RESUME

Simchenko Natalia, Boyko Kyrilo
The approaches to formation of innovation-oriented marketing policy

The essence and meaning of innovation-oriented marketing organization are analyzed in this work. The approaches for improving innovation-oriented marketing organization as "Dynamo (Kyiv)" company are suggested by authors. The importance of CRM-application approach, public relations and brand management to improve marketing organization are proved.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

Розкрито сутність неефективного управління державними фінансами та основні ознаки неефективного використання бюджетних коштів. Наведено найбільш типові характеристики останніх.

Ключові слова: державні фінанси, Рахункова палата України, неефективне використання, неефективне управління, державний бюджет, позабюджетні фонди.

Формування в Україні ринкових відносин відбувається за активної участі державних фінансів: завдяки державним гарантіям та запозиченням відбуваються процеси модернізації виробничих потужностей значних державних суб'єктів господарювання (НАК «Нафтогаз України», ДП НАЕК «Енергоатом» та ін.), які ведуть виробничу діяльність на застарілих морально та фізично потужностях; держава реалізовує великі інвестиційні проекти, пов'язані із підготовкою до проведення чемпіонату Європи з футболу «Євро 2012».

За такої ситуації в Україні державні фінанси постійно перебувають в центрі уваги суспільства, що зумовлено як їх місцем серед основних інструментів економічної політики, так і гострою критикою, якої зазнає управління ними з боку органів влади, громадських і міжнародних організацій, засобів масової інформації.

Бурхливу дискусію та незадоволення викликало неефективне використання та управління системою державних фінансів у багатьох країнах Європейського союзу, що призвело до зростання державного боргу багатьох країн до рівня, який загрожує їх економічній безпеці (Греція, Ісландія, Португалія). Антикризисні заходи інших країн Європейського союзу (Іспанії, Італії, Австрії та ін.), у яких відносно вітчизняної економіки більш розвинуті ринкові взаємовідносини, свідчать про домінуючу роль держави в заходах по регулюванню відносин у фінансовій сфері – від встановлення правил фінансових відносин і контролю за їх дотриманням до активного втручання в процеси управління фінансами.

Метою статті є дослідження сучасних проблем ефективного використання та управління державними фінансами в умовах фінансових криз у світі та в Україні.

Основними завданнями є:

- дослідження основних ознак неефективного використання та неефективного управління бюджетними коштами;
- характеристика відмінностей між неефективним управлінням і неефективним використанням бюджетних коштів.

Цією проблемою цікавилися такі авторитетні вчені-економісти та практики, як: В. Андрущенко, М. Білуха, О. Василик, В. Геєць, О. Дишкант, З. Живко, М. Каленський, М. Крупка, І. Лютий, В. Опарін, Д. Павлюк, В. Піхоцький, Є. Романів, І. Стефанюк, С. Юрій, у працях яких досліджено різні аспекти розвитку контролю як науки, визначено нові методологічні підходи до організації та ефективності проведення аудиту використання державних фінансів,

розглянуто проблеми в ефективному управлінні ними.

Разом з тим, проблема ефективності використання та управління державними фінансами в умовах фінансових криз у світі та в Україні продовжує викликати подальший науковий та практичний інтерес.

Для контролю за виконанням законів України, постанов Верховної Ради України, витрачанням органами виконавчої влади бюджетних коштів, коштів цільових і позабюджетних фондів, проведенням інвестиційної діяльності органів виконавчої влади, здійсненням різних експертно-аналітичних оцінок створена і діє протягом десяти років Рахункова палата України [3].

Остання за цей час засвідчила свою важливу роль у державі. Її перевірки, контрольні заходи, експертно-аналітичні оцінки виявили, що в сучасних умовах політичного й економічного розвитку незаконне, нецільове, неефективне використання коштів є масовим явищем, яке породжує велику кількість інших недоліків, руйнує правове поле країни, сприяє зростанню політичного й соціального напруження в суспільстві.

Поняття "неефективне управління" є протилежністю поняття "ефективне управління", що, у свою чергу, впливає з принципу ефективності та результативності бюджетної системи України.

Поняття "неефективне управління коштами" є ширшим за поняття "неефективне використання коштів". Останнє свідчить про необов'язкове (неекономічне, зайве, необгрунтоване) витрачання коштів, тобто воно може бути оцінкою стану використання бюджету лише їх розпорядником (одержувачем). До інших учасників бюджетного процесу, які лише беруть участь у плануванні бюджетних призначень, розподілі бюджетних асигнувань, затвердженні порядків використання бюджетних коштів, підготовці, затвердженні й управлінні бюджетними програмами, контролі використання бюджетних коштів, застосовувати таке поняття неправочинно: в учасників бюджетного процесу, які не є розпорядниками або одержувачами коштів, їх витрачання не відбувається.

В учасників бюджетного процесу, які є одночасно розпорядниками або одержувачами бюджетних коштів, може бути як неефективне використання, так і неефективне управління бюджетними коштами.

Основними ознаками неефективного використання, які відбуваються в практичній діяльності, є такі видатки [4]:

- придбання необхідних товарно-матеріальних

цінностей (робіт, послуг) за цінами, які значно перевищували чинні в регіоні на ідентичні товари (роботи, послуги) на час здійснення господарської операції;

- придбання товарно-матеріальних цінностей, які не можуть бути використані на заплановані цілі через: придбання їх у кількості, що перевищує потреби й нормативні запаси; придбання морально та фізично застарілих цінностей або таких, які мають задавнені терміни використання; відсутність сертифіката якості або документації щодо їх застосування;
- попередня оплата необхідних товарів (робіт, послуг), що спричинила дебіторську заборгованість на тривалий строк (як правило більше 3 місяців);
- капітальні вкладення у програми і проекти, які не реалізовані і припинені через втрату актуальності чи недостатнє фінансування;
- утримання основних засобів, які не використовуються або використовуються незначною мірою;
- непропорційне фінансування взаємопов'язаних видатків, від яких залежить надання належних послуг.

Безперечно, що буде неефективним і використання бюджетних коштів на цілі, які не відповідають бюджетним призначенням. Проте в цьому разі слід зробити застереження: використання бюджетних коштів на цілі, не визначені в кошторисі, не завжди є неефективним їх використанням. Адже останнє не завжди має антисоціальний (нецільовий) результат. Якщо, наприклад, зекономлені за кошторисом медичного закладу кошти буде використано на закупівлю вкрай потрібного для надання якісних медичних послуг діагностичного обладнання, що на відповідний рік через дефіцит бюджету не планувалося, то неефективного їх використання немає.

Відповідно сукупність управлінських рішень, які призводять до зайвих (необґрунтованих) бюджетних видатків, є ознакою неефективного управління бюджетними коштами.

Враховуючи наведене, пропонуємо наступне визначення поняття "неефективне управління бюджетними коштами" – це ті дії чи бездіяльність учасника бюджетного процесу при складанні, розгляді, затвердженні, виконанні бюджету (кошторису), звітуванні про його виконання, які призводять або можуть призвести до необов'язкових (зайвих) бюджетних видатків при наданні (придбанні) необхідних суспільству за строками, якістю та кількістю товарів (робіт, послуг).

Відмінності між неефективним управлінням і неефективним використанням бюджетних коштів наведено за наступним прикладом.

Аудитом ефективності використання коштів Стабілізаційного фонду, передбачених у державному бюджеті для виконання функцій столиці відповідно до Закону України "Про столицю України – місто-герой Київ", установлено, що отримання Київською міською держадміністрацією від Міністерства фінансів 38,1 млн. грн. (або 15% річних бюджетних асигнувань) на виконання таких функцій в останній робочий день бюджетного 2010 року призвело до неповного їх освоєння та повернення 12,5 млн. грн. до державного бюджету.

Цей факт свідчить про неефективне управління бюджетними коштами з боку Міністерства фінансів України, що призвело до неефективного використання

бюджетних коштів (12,5 млн. грн. Київською міськдержадміністрацією, по суті, не витрачено).

Висновки щодо ефективності управління бюджетними коштами й ефективності їх використання можуть робити всі суб'єкти контролю, на яких поширюються положення ст. 26 "Контроль та аудит у бюджетному процесі" нового Бюджетного кодексу України, тобто як Рахункова палата, органи державної контрольно-ревізійної служби, так і підрозділи внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів. Це впливає зі змісту вказаної статті Кодексу, якою визначено, що контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками відповідно до цього Кодексу та іншого законодавства [1].

Аналіз результатів проведених упродовж останніх років контрольно-аналітичних заходів Рахункової палати свідчить, що багато проблем із використанням бюджетних коштів є наслідком прямих правопорушень, які повторюються із року в рік. Найбільш характерними за кількістю виявлених випадків та обсягів порушень є наступні [4]:

- використання коштів Державного бюджету України з порушенням бюджетного законодавства;
 - втрати Державного бюджету України внаслідок прийняття незаконних управлінських рішень;
 - незаконне виділення коштів з резервного фонду державного бюджету;
 - порушення нормативно-правових актів, які регламентують порядок закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти;
 - планування видатків державного бюджету з порушенням чинного законодавства та за відсутності правових підстав;
 - використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав;
 - відволікання коштів держбюджету у дебіторську заборгованість;
 - здійснення видатків на фінансування бюджетних установ одночасно з різних бюджетів;
 - бюджетні правопорушення, пов'язані з розміщенням та виконанням державного замовлення тощо.
- Однією з суттєвих подій, які супроводжують бюджетний процес, є неефективне управління коштами Державного бюджету України та державних позабюджетних фондів, а також державним майном. Найбільш характерними видами неефективного управління державними коштами та майном є такі:
- неефективне використання коштів через недоліки в плануванні або відсутність обґрунтованого прогнозування і планування;
 - втрати бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень;
 - неефективне використання коштів шляхом тривалого їх утримання без використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів та на поточних рахунках підвідомчих організацій;
 - неефективне використання коштів державного бюджету внаслідок фінансування заходів, що не належать до пріоритетних;
 - збитки, завдані державі від неефективного управління матеріальними цінностями державного

резерву тощо.

- продаж державної власності з отриманням менших, ніж було можливо, коштів;
- неотримання у дохід бюджету дивідендів за акціями, що належать державі та відсутність кардинальних кроків із зміни таких ситуацій;
- неузгодженість нормативно-правових актів, що призводить до втрат бюджетних надходжень;
- необґрунтоване надання пільг на відстрочення та розстрочення платежів до бюджету.

Таким чином, висновками стосовно діяльності будь-якого учасника бюджетного процесу є наступні: перший – наявне неефективне управління бюджетними коштами; другий – існує неефективне використання бюджетних коштів; третій – здійснюються бюджетні правопорушення, які призвели до неефективного використання. Разом ці три проблеми породжують колосальні суми втрат бюджетних коштів.

Першоосновою цих явищ, як правило, є некваліфіковані управлінські рішення, та відсутність жорстких заходів впливу на розпорядників коштів. Саме така проблема має бути досконало описана в новій редакції Кримінально-процесуального кодексу України.

Необхідною є повна інвентаризація та напрацювання механізмів зміни взаємовідносин між суб'єктами господарювання, які використовують державне майно та не сплачують або сплачують мізерні суми відносно вартості майна та виручки від реалізації продукції чи наданих послуг дивідендів. Яскравим прикладом є ВАТ «Укрнафта», яка посіла майже 15% нафтогазового ринку України і 50%+ одна акція належать державі в особі НАК «Нафтогаз України», однак упродовж тривалого часу держава дивідендів не отримує. На сьогодні такі втрати обраховуються десятками мільярдів гривень.

Не менш важливим заходом є інвентаризація державного майна, яке практично не використовується державою, однак утримується на балансі тощо.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України. Затверджений Верховною Радою України 08.07.2010 р. №2456-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17/>
2. Дмитренко Г.В. Державний фінансовий контроль - складова системи державного управління// Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - №3. - С. 57-59.
3. Про Рахункову палату [Електронний ресурс] : закон України від 11.07.1996 р. №315\96-ВР. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Звіти Рахункової палати України за 2008, 2009, 2010 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
5. Про загальні рекомендації з проведення аудиту ефективності використання державних коштів 6 [Електронний ресурс] : постанова Колегії Рахункової палати України від 12.07.2006р. № 18-4. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
6. Піхоцький В. Ф. Фінансовий контроль як одна з найважливіших функцій державного управління / В. Ф. Піхоцький //Трансформація бюджетної та податкової системи України: Збірник наукових праць Національного університету Острозька академія. – 2010. - Випуск 15.- С. 63-71.
7. Піхоцький В. Ф. Реформування системи державного фінансового контролю / В. Ф. Піхоцький // Формування ринкової економіки в Україні. Фінансово-

економічні перспективи розвитку України в умовах глобалізації: науковий збірник Львівського національного університету імені Івана Франка. – Випуск 21. – 2010. – С.366-372.

8. Стефанюк І. Б. Оцінка управління бюджетними коштами у світлі вимог нового бюджетного кодексу / І. Б. Стефанюк // Фінанси України, 2010. – № 11. – С. 31-35.
9. Стефанюк І. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / І. Стефанюк // Фінанси України – 2009. – № 11. – С. 12.
10. Тікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія та методологія : монографія / Л. В. Дікань, Н.В. Синюгіна. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 92 с.

РЕЗЮМЕ

Skasko Oleg

Современные проблемы эффективного управления государственными финансами

Раскрыта сущность неэффективного управления государственными средствами и основные признаки неэффективного использования бюджетных средств. Приведены наиболее типичные характеристики неэффективного использования и управления бюджетными средствами.

RESUME

Skasko Oleg

Modern problems of effective public finance management

The essence of inefficient management of public funds and the main characteristics of inefficient use of public funds are revealed. The most typical characteristics of inefficient use and management of public funds are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ГЕНЕЗА ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті досліджено походження концептуальних підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки, проаналізований рівень глобальної конкурентоспроможності України за рейтингами Міжнародного Економічного Форуму в просторово-часовому вимірі та визначені пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентність, конкурентні переваги, конкурентоспроможність національної економіки, детермінанти.

Конкурентоспроможність національної економіки є багатоаспектним явищем, яке характеризується тісним взаємозв'язком та взаємообумовленістю її окремих елементів і рівнів. Поширення процесів економічної глобалізації робить актуальнішим питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки як запоруки сталого поступального розвитку. Комплекс різновекторних чинників, які формують передумови та загрози конкурентоспроможності національних економік, обумовлений підвищенням ступеня інтегрованості країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку та конкурентними можливостями.

Необхідність глибшого теоретичного дослідження проблеми конкурентоспроможності національної економіки зумовлена складністю предмета дослідження та різноманітністю виявів феномена останньої. Конкурентоспроможність є основною категорією ринкової економіки. Із зародженням економічних відносин пов'язані перші спроби її оцінки. Але тільки в останній чверті 20 століття, що характеризується різкою зміною конкурентного середовища світової економіки, проблема конкурентоспроможності набула особливого значення.

Значний внесок у дослідження цих проблем зробили такі зарубіжні вчені, як Е. Вогель, Е. Ворнер, П. Кругман, М. Портер, Дж. Стренд, Дж. Харт, та українські фахівці Я. Базилюк, О. Білорус, В. Геєць, Б. Кваснюк, І. Крючкова, М. Кизим, О. Швиданенко, О. Шнипко та інші. Але, незважаючи на значний внесок у розвиток теорії конкурентоспроможності національної економіки як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, до сьогодні немає однозначного трактування категорії конкурентоспроможності. Відсутність системного наукового розуміння конкурентоспроможності є негативним фактором для проведення ефективної економічної політики. У таблиці 1 наведено окремі визначення категорії конкурентоспроможності з погляду науковців різних економічних шкіл.

Огляд тлумачень терміна «конкурентоспроможності», наданих провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями, дає змогу зробити висновки, що автори наводять відповідні визначення, залежно від власного розуміння мети національної економіки. Згідно з думками багатьох дослідників складовою конкурентоспроможності є

ефективне використання ресурсно-виробничого потенціалу економіки, підвищення її продуктивності. Засновник теорії конкурентоспроможності націй М. Портер розглядає конкурентоспроможність країни як наявність, збереження і розвиток її конкурентних переваг в умовах динамічної міжнародної конкуренції, в якій головну роль відіграють інновації. Основними факторами конкурентоспроможності сучасному постіндустріальному суспільстві є не традиційні переваги (наявність ресурсів, вигідне геополітичне розташування тощо), а нові – конкурентні переваги, пов'язані з розвитком інтелектуального капіталу [10].

Таким чином, основою сучасної глобальної конкуренції є переваги, які засновані на науково-технологічних досягненнях і інноваціях. Рівень розвитку науки, наукоємнісних технологій, освіти та інформаційного середовища – це ті фактори, які визначають становище держави в глобальній конкуренції. Вони визначають спроможність державного господарського механізму генерувати високу інноваційну активність. Нові технології забезпечують зростання ефективності виробництва та дозволяють досягнути головної умови національної конкурентоспроможності – виробництва товарів та послуг, які відповідають вимогам світових ринків.

На нашу думку, стрижнем української моделі національної конкурентоспроможності є її порівняльні та технологічні конкурентні переваги. Серед них особливо виділяються: вигідне гео економічне розташування країни; різноманітні запаси природних ресурсів; численні кваліфіковані трудові ресурси; потужна матеріально-технічна база; наявність у деяких галузях промисловості, особливо в аерокосмічній, унікальних передових технологій, які спираються на розвинутий науковий та високий інтелектуальний потенціал виробничого персоналу. Однак реалізація національних конкурентних переваг на практиці ускладнюється цілим переліком конкурентно уразливих місць у вітчизняній економіці.

Незважаючи на доволі значні здобутки науковців у вивченні проблеми конкурентоспроможності національної економіки, ми пропонуємо уточнення та узагальнення вказаної економічної категорії: конкурентоспроможність національної економіки - це здатність соціально-економічної системи реалізувати ресурсний, технологічний, інноваційний,

Таблиця 1. Тракткування категорії «конкурентоспроможність»

Визначення	Автор
Конкурентоспроможність – здатність країни досягти постійних високих темпів зростання ВВП на душу населення	Всесвітній економічний форум [1]
Конкурентоспроможність країни – це здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійного зростаючого рівня життя населення.	Економічна енциклопедія (К. Штальман, М. Дряхлов, В. Хартман) [2, с.814]
Конкурентоспроможність країни є сукупністю притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення, що є прийнятним для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна – якість.	Б. Кваснюк [3, с. 15]
Конкурентоспроможність національної економіки виявляє здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників	Я. Базилюк [4, с. 5]
Конкурентоспроможність національної економіки – економічна категорія, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів.	Я. Базилюк [5, с. 6]
Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу	М. Портер, Д. Сакс, А. Варнер [6, с. 14]
Конкурентоспроможність як єдиний гомогенний термін не існує, проте наявна система двох пов'язаних, але самостійних видів конкурентоспроможності – споживчої та виробничої, які у своєму поєднанні (але системному, а не механічному) формують поняття глобальної конкурентоспроможності. Під споживчою конкурентоспроможністю слід розуміти спроможність середовища (країни, регіону, міста тощо) забезпечити населенню, яке споживає на відповідній території, рівень споживання, достатній для того, щоб бути привабливим для нього за умов глобальної пропозиції. Під виробничою конкурентоспроможністю слід розуміти спроможність економічних суб'єктів різного рівня інтегрованості зберігати стійкі позиції в задоволенні глобалізованого попиту.	О. Швиданенко [7, с. 86 -87]
Конкурентоспроможність національної економіки є атрибутом господарської системи, що базується на світовому розподілі праці та міжнародному товарному обміні, ... розвивається у внутрішньому середовищі країни в результаті конкурентного змагання, ... відповідальність за рівень конкурентоспроможності національної економіки несе держава, якій належить провільдити роль у визначенні важелів економічної політики, дотриманні зобов'язань перед світовими організаціями та країнами партнерами в застосуванні корегувальних механізмів, здатних нейтралізувати негативні фактори внутрішнього та зовнішнього походження і не допустити погіршення соціально-економічних параметрів розвитку країни.	М. Кизим [8, с. 8 -9]
Усталена конкурентоспроможність країни – здатність оптимально реалізувати свої конкурентні переваги, орієнтуючись, зрештою, на постійне підвищення продуктивності праці	Б. Губський [9, с. 44]

соціалізаційний потенціали для задоволення потреб сучасного економічного розвитку суспільства відповідно до умов глобалізованого світу.

У світові теорії та практиці для оцінки конкурентоспроможності економіки країни використовуються ресурсний, факторний та рейтинговий підходи. Ресурсний підхід заснований на аналізі технологій, наявності капіталу для внутрішнього та зовнішнього інвестування, чисельності та кваліфікації трудових ресурсів, економіко-географічного розташування країни. Факторний підхід дає можливість оцінити зміну позицій країни на світових ринках залежно від рівня розвитку національної економіки, що характеризується рівнем факторів економічного зростання. Рейтинговий підхід дає інтегральне відображення стану економіки відповідно до тієї та іншої системи показників.

Проблема формування висококонкурентної національної економіки є на сьогодні вирішальною,

оскільки практика свідчить про те, що більшість вітчизняних суб'єктів господарювання виявились неконкурентоспроможними на світових ринках, що зафіксували дані рейтингів авторитетних міжнародних організацій, згідно з якими Україна посідає одне із останніх місць серед країн, представлених у цих дослідженнях.

У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну традиційно зараховують до країн, які розвиваються та характеризуються підвищеною політичною і економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом і високими ризиками господарської діяльності.

За даними рейтингової оцінки глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) протягом 2004-2006 рр. позиції України посилілися і вона піднялася у рейтингу з 86 до 69 місця, а за 2007-2011 рр. втратила 20 позицій у рейтингу, опустившись на 89 місце у 2010 р із 139., і піднялася на 7

позицій у 2011 р., піднявшись на 82 місце із 142 [1]. У таблиці 2 репрезентовані рейтинги глобальної конкурентоспроможності України, деяких

пострадянських країн та світових лідерів у 2004-2011 рр.

Таблиця 2. Рейтинги за індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) за 2004-2011 рр. [1, 11]

Країна	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Швейцарія	4	1	4	2	2	1	1	1
Сінгапур	5	5	8	7	5	3	3	2
Швеція	7	3	9	4	1	4	2	3
Фінляндія	2	2	6	6	7	6	7	4
США	1	6	1	1	4	2	4	5
Німеччина	6	8	7	5	3	7	5	6
Нідерланди	11	9	11	10	9	10	8	7
Данія	3	4	3	3	10	5	9	8
Японія	10	7	5	8	6	8	6	9
Велика Британія	9	10	2	9	9	13	12	10
Канада	14	12	12	13	8	9	10	12
Польща	60	51	45	51	53	46	39	41
Росія	70	75	59	55	51	63	63	66
Казахстан		61	50	61	66	67	72	72
Україна	86	84	69	73	72	82	89	82

Побудований за методологією Всесвітнього Економічного Форуму індекс глобальної конкурентоспроможності є інструментом, за допомогою якого можна оцінити відносно сильні і слабкі сторони національної економіки й порівняти їх з іншими країнами. Методологія розрахунків змінювалася з 1979 р., коли був опублікований попередник Звіту про Глобальну Конкурентоспроможність – карта конкурентоспроможності. У 2001 р. її було замінено Індексом зростання конкурентоспроможності, розробленим професором Джефрі Саксом. Уперше Індекс Глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) був запропонований групою вчених на чолі із професором Сала-і-Мартіном з Колумбійського університету і представлений у 2004 р. Сьогодні команда фахівців, які очолює М. Портер, робить новий крок у розвитку методології конкурентоспроможності і якості дослідження опитування бізнесової еліти корпоративного сектора. Ідея полягає у побудові Нового індексу глобальної Конкурентоспроможності (New Global Competitiveness Index), що інтегрує два чинних індекси – Business Competitiveness Index та Global Competitiveness Index – в один, відображаючи мікро- та макроаспекти концепції конкурентоспроможності.

За Індексом Глобальної Конкурентоспроможності країни оцінюють за наступними параметрами, які об'єднано у три групи:

- основні вимоги (державні та приватні інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта);
- підсилювачі ефективності (вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, оснащення новітніми технологіями, розмір ринку);
- фактори інновацій та розвитку (рівень розвитку бізнесу, інновації).

Підхід до оцінки конкурентоспроможності країн світу з використанням індексу GCI фокусується на конкурентоспроможності як системі інститутів і різних типів економічної політики, що підтримують економічне зростання країни у середньостроковому періоді. GCI складається із трьох субіндексів, які у свою

чергу складаються з декількох індексів. У таблиці 3 репрезентовані результати України за основними складовими індексу глобальної конкурентоспроможності у 2011 р порівняно з 2010 р.

Серед 12 складових, які враховуються при визначенні рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, негативно впливають на рівень конкурентоспроможності України такі чинники:

рівень розвитку інституцій (131 місце, що на чотири позиції вище минулого року), що пов'язано з недостатнім захистом прав власності на землю, практикою ігнорування та невиконання норм законодавства, низьким рівнем державного управління в Україні, високим рівнем бюрократизації та неефективністю державних фінансів, надмірною політичною залежністю судової системи;

- рівень макроекономічної стабільності (112 місце, що на 20 позицій вище за минулий рік), що обумовлено незадовільним платіжним балансом, високим рівнем доларизації економіки та ризиком суверенного дефолту;
- ефективність ринку товарів (129 місце, рейтинг не змінився порівняно з минулим роком), що свідчить про проблеми в розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, які обумовлені втручанням держави в роботу ринків, нерівномірним розподілом податкового навантаження;
- досконалість фінансового ринку (116 місце, рейтинг вищий на три позиції порівняно з минулим роком), що є доказом недосконалості фінансової системи формувати ринково-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до цілей державної економічної політики;
- розвиненість бізнес-процесів (103 місце, що на три позиції нижче ніж у минулому році), що є наслідком неефективної державної політики у сфері сприяння ведення бізнесу.

Слід зауважити, що за результатами останнього року порівняння Україна зробила крок вперед за деякими детермінантами конкурентоспроможності, що формують GCI. Результати дослідження, наведені в таблиці 3 свідчать, що тільки за субіндексом «базові вимоги» Україна покращила рейтинг зі 102 до 98 позиції, за субіндексами «підсилювачі ефективності»

Таблиця 3. Результати України за складовими GCI за 2011 -2010 рр.

Індекс глобальної конкурентоспроможності та його складові	2011-2012 рр.		2010-2011 рр.		Відхилення	
	рейтинг (із 142)	бал (1-7)	рейтинг (із 139)	бал (1-7)	рейтинг	бал
GCI	82	4,0	89	3,9	+7	+0,1
Основні вимоги (40,0%)	98	4,2	102	3,9	+4	+0,03
Державні та приватні інституції	131	3,0	134	3,0	+2	-
Інфраструктура	71	3,9	68	3,8	-3	+0,1
Макроекономічна стабільність	112	4,2	132	3,2	+20	+1,0
Охорона здоров'я та початкова освіта	74	5,6	66	5,7	-8	-0,1
Підсилювачі ефективності (50,0%)	74	4,0	72	4,0	-2	-
Вища освіта та професійна підготовка	54	4,6	46	4,6	-8	-
Ефективність ринку товарів	129	3,6	129	3,5	-	-0,1
Ефективність ринку праці	61	4,4	54	4,5	-7	-0,1
Рівень розвитку фінансового ринку	116	3,4	119	3,3	+3	+0,1
Оснащення новітніми технологіями	82	3,5	83	3,4	+1	+0,1
Розмір ринку	38	4,5	38	4,5	-	-
Фактори інновацій та розвитку (10,0%)	93	3,3	88	3,3	-5	-
Рівень розвитку бізнесу	103	3,5	100	3,5	-3	-
Інновації	74	3,1	63	3,1	-11	-

рейтинг знизився із 72 до 74 позиції, за «факторами інновації та розвитку» з 88 до 93.

Покращення значень субіндексів, особливо такого, як «підсилювачі ефективності», що має вагу 50% у загальному індексі, для конкурентоспроможності України мають принципове значення. Відповідно до чинної методики оцінки конкурентоспроможності Україна належить до групи країн, орієнтованих на ефективність. На цьому етапі особливого значення набувають детермінанти конкурентоспроможності, що об'єднані в групу «підсилювачі ефективності», які залишаються ключовими і на третій стадії розвитку економіки, орієнтованої на інновації, у той час, як роль базових вимог зменшується до 20%, а факторів розвитку та інноваційного потенціалу зростає до 30%.

Початок відновлення світової економіки створює передумови виходу України з кризи. Проте цього недостатньо для підвищення конкурентоспроможності країни. Як показують результати оцінки GCI, Україні насамперед потрібні дії, спрямовані на стабілізацію державних фінансів, оздоровлення банківської системи, спрощення системи регулювання і стимулювання конкуренції

На жаль, протягом 2004-2011 рр. Україні не вдалося посилити свої позиції у світових рейтингах оцінки глобальної конкурентоспроможності. Економічна політика України неоліберального типу залишила поза увагою фундаментальні основи розвитку економіки в умовах ринку. Тому з метою подолання негативних тенденцій розвитку національної економіки необхідно переглянути концептуальні засади економічної політики на принципово іншій, ліберально-демократичній основі. Економічні реформи мають включати системні заходи, спрямовані на створення сприятливого середовища ведення бізнесу; забезпечення довгострокової фінансової стабільності; підвищення ефективності державного управління; розвиток конкуренції на внутрішньому товарному ринку.

В умовах загострення глобальної конкуренції, наростання стратегічних викликів суспільству та економіці України зростає необхідність дослідження національної конкурентоспроможності як процесу, що відбувається під впливом цілої сукупності факторів, які

постійно розвиваються та змінюються.

Пріоритетним напрямом зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є посилення інноваційного вектора економічної динаміки як функції поліпшення макроструктурних пропорцій економіки та оптимізації відтворювальних процесів, зокрема – через інструменти інвестиційної, податкової та амортизаційної політики держави і визначення відповідних пріоритетів державної політики нагромадження.

Список літератури

1. *The Global Competitiveness Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GSR20092010fullreport.pdf>.*
2. *Економічна енциклопедія. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2000.*
3. *Конкурентоспроможність української економіки / За ред. д-ра екон. наук Б. Є. Кваснюка. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2006. – 96 с.*
4. *Базилюк Я. Конкурентоспроможність національної економіки України / Я. Базилюк. – К.: НІСД, 2002. – 234 с.*
5. *Базилюк Я. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я. Базилюк. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.*
6. *Executive Summary; Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in The Global Competitiveness Report 2000 (Oxford University Press, 2000).*
7. *Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О. А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.*
8. *Кизим М. О. Формування державної цільової програми підвищення конкурентоспроможності регіонів України: монографія / М. О. Кизим, Є. М. Крячко. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2010. – 292 с.*
9. *Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі: монографія / Б. В. Губський. – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с.*
10. *Портер М. Конкуренція: учебное пособие / М. Портер. – М., 2001. – 495 с.*
11. *The Global Competitiveness Report 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GSR20092010fullreport.pdf>.*

РЕЗЮМЕ

Скрипник Наталья

**Конкурентоспособность национальной экономики:
генезис и приоритетные направления исследования**

В статье исследован генезис концептуальных подходов по определению конкурентоспособности национальной экономики, проанализирован уровень глобальной конкурентоспособности Украины по рейтингам Международного Экономического Форума в пространственно-временном измерении и определены приоритетные направления повышения конкурентоспособности национальной экономики Украины.

RESUME

Skrypnyk Natalia

**Competitiveness of national economy: genesis and
priorities for research**

The article explores the genesis of the conceptual approaches for determination of the competitiveness of national economy. There has been analyzed the level of global competitiveness of Ukraine in the World Economic Forum rankings in the space-time dimension and identifies priorities for improving the competitiveness of national economy of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОБГРУНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто питання удосконалення інвестиційного менеджменту, зокрема реальних інвестицій на основі впровадження ефективних інвестиційних проектів проведено аналіз методів економічного обґрунтування господарських рішень. Запропоновано використовувати для цього статистичну оптимізаційну модель показників економічного обґрунтування управлінських рішень в системі реальних інвестицій.

Ключові слова: реальні інвестиції, інвестиційний проект, невизначеність, економічний ризик, господарське рішення, методи обґрунтування господарських рішень.

Серед багатьох проблем організації та управління виробничо-господарською діяльністю вітчизняних підприємств особливого значення набувають питання прийняття і реалізації виважених, обґрунтованих та ефективних господарських рішень. І в першу чергу це стосується інвестиційної діяльності, адже ефективне реформування економіки, як довів світовий досвід, можливе лише за умови зростання інвестицій у неї. Тільки тоді можлива модернізація виробництва, впровадження нових технологій на основі сучасних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, а також забезпечення виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції і послуг, підтримання стійких темпів зростання їхніх обсягів.

Інвестиційна політика держави постійно перебуває в центрі уваги вчених – економістів та практичних працівників. Відтак питання прийняття економічно обґрунтованих рішень у сфері інвестиційної діяльності безпосередньо пов'язане з ефективною реалізацією управлінських рішень в операційній, інноваційній, фінансовій, кадровій, маркетинговій та інших важливих сферах функціонування підприємства в умовах ринкової економіки.

Особливої актуальності набувають питання розробки, обґрунтування, прийняття та реалізації господарських рішень, що є важливою складовою алгоритму управлінської діяльності. Господарські рішення охоплюють широке коло питань, пов'язаних із здійснення економічної роботи на підприємстві, та є обов'язковим елементом реалізації управлінського впливу на процеси руху і зміни матеріальних, вартісних та фінансових ресурсів, що є у власності чи в оперативному управлінні суб'єкта господарювання.

Дослідженням категорії управління присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: М. Альберт, Д. Дерлоу, Л. М. Кузьменко, М. Мескон, В. С. Пономаренко, М. Г. Чумаченко, О. М. Ястремська та інші. Авторами наукових праць, що стосуються проблеми прийняття інвестиційних рішень, є В. Беренс, В. А. Москвін, В. П. Савчук, В. Г. Федоренко. Питання вдосконалення процесу підготовки, обґрунтування, прийняття та реалізації господарських рішень розглядали В. О. Василенко, А. Е. Воронкова, С. М. Клименко, О. Є. Кузьмін, В. В. Стадник, Р. А. Фатхутдінов та інші.

Науковий доробок цих вчених стосується теоретичних та методологічних питань розробки та

реалізації управлінських рішень, у тому числі - у сфері реальних інвестицій, пошуку науково обґрунтованих шляхів і напрямів удосконалення економічного обґрунтування управлінських рішень у системі інвестиційного менеджменту.

Разом з тим, проблема економічного пояснення управлінських рішень на рівні підприємства залишається недостатньо дослідженою. У науковій і спеціальній літературі незначну увагу звернено на обґрунтування господарських рішень у системі реальних інвестицій, які покликані забезпечити стабільний розвиток усіх підрозділів підприємства і необхідних заходів ефективного впливу на всі системи його інвестиційної діяльності.

Метою нашого дослідження є уточнення сутності реальних інвестицій на основі впровадження ефективних інвестиційних проектів, аналіз чинних методів економічного обґрунтування управлінських рішень, розробка науково вмотивованих шляхів і напрямів удосконалення прийняття економічно аргументованих управлінських рішень у системі інвестиційного менеджменту підприємства, спрямованого на забезпечення ефективної діяльності усіх його підрозділів.

Історичний розвиток суспільних виробничих відносин показав, що ефективне реформування економіки можливе лише за умови зростання інвестицій у неї. Тільки тоді здійснюється модернізація виробництва, впровадження нових технологій, а також забезпечення виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції і послуг, підтримання стійких темпів зростання їхніх обсягів.

Сучасна економіко-правова база країни стосовно регулювання та юридичного захисту інвестицій почала формуватися з прийняттям Законів України "Про захист іноземних інвестицій в Україні" від 10 вересня 1991р. та "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991р. Останній закон є основним для визначення загальних правових, економічних і соціальних умов інвестиційної діяльності на території України, і спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності.

Відповідно до ст. 1 цього Закону інвестиціями вважаються всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

У науковій літературі можна зустріти велику кількість визначень поняття "інвестиція" та її класифікацій. Зокрема за об'єктами вкладення коштів інвестиції поділяються на реальні (вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство, будівництво й інші галузі) та фінансові інвестиції (придбання цінних паперів). Реальні інвестиції становлять вкладення капіталу в якусь галузь економіки або підприємство, результатом чого є утворення нового капіталу або збільшення наявного (будинки, устаткування, товарно-матеріальні запаси тощо). Іншими словами, реальні інвестиції виражають економічні відносини, що складаються між суб'єктами інвестиційної діяльності та виявляються в попиті на інвестиційні товари та їх пропозиції з метою забезпечення приросту капіталу, збільшення прибутку й реалізацію інших цілей. Реальні інвестиції спрямовуються на відтворення основного капіталу та приріст матеріально-технічних запасів.

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти (активи – фондові цінні папери, банківські вклади (депозити) тощо). Іншими словами фінансові інвестиції виражають економічні відносини, що складаються між суб'єктами інвестиційної діяльності та виявляються у попиті й пропозиції цінних паперів та інших інструментів фінансового ринку з метою отримання прибутку [11, с. 264-265].

Між реальними і фінансовими інвестиціями існують певні відмінності, які розкриваються у процесі їх руху, тобто в процесі інвестиційної діяльності, яка є підприємницькою, спрямованою на використання інвестиційних ресурсів не на поточне споживання, а на забезпечення кількісного і якісного зростання споживачів у майбутньому, збільшення активів підприємства і утримання на цій основі доходів, дивідендів.

Таким чином, управлінська діяльність підприємства пов'язана з постійним інвестиційним процесом і отриманням доходу. Без одержання підприємством доходу інвестиційна діяльність не здійснюється. Однак досить часто інвестиційні проекти, які реалізують держава чи зацікавлені інвестори, вкладаючи відповідні кошти, покликані задовольняти соціальні потреби суспільства або окремих колективів і територій, що має більш вагоме значення, ніж отримання прибутку.

Інвестиційний проект розробляється, спираючись на визначених припущеннях щодо капітальних і поточних витрат, обсягів реалізації виготовленої продукції, цін на товари, часових меж проекту. Незалежно від якості та обґрунтованості цих припущень, майбутній розвиток подій, пов'язаних з реалізацією проекту, завжди не однозначний. Це є основною ознакою будь-якої підприємницької діяльності. У цьому зв'язку практика інвестиційного проектування постійно стикається з умовами невизначеності і ризику.

Під невизначеністю розуміється стан неоднозначності розвитку визначених подій у майбутньому, ступінь цього незнання і неможливість точного проорокування основних величин і показників діяльності підприємства та реалізації інвестиційного проекту. Невизначеність – це об'єктивне явище, що, з одного боку, є середовищем будь-якої підприємницької діяльності, з іншого – це причина постійних турбот конкретного підприємця. Повне уникнення невизначеності, тобто створення однозначних умов протікання бізнесу, є наскільки бажаним для кожного підприємця, настільки ж і неможливим. У той же час невизначеність не можна трактувати як винятково

негативне явище. В умовах ринкової економіки це може обіцяти додаткові можливості, що не були помітні на самому початку інвестиційного проекту.

Отже виникає питання, чи можна навчитися керувати невизначеністю на загальному рівні та на рівні підприємства? Вважаємо, що ні. А чи можна приймати рішення в умовах невизначеності? На нашу думку, можна і потрібно. Адже саме в цьому полягає запорука успіху реалізації інвестиційного проекту. Найбільш простий підхід до прийняття рішень в умовах невизначеності – це їх глибоке і всебічне обґрунтування. Не можна не враховувати і таке явище, як інтуїція підприємця. Успіх підприємницької діяльності в такому випадку цілком залежить від його таланту. Але навіть найталановитіший бізнесмен не може оцінити, скільки додаткових можливостей він упустив на шляху до цього успіху і у скількох випадках цей успіх був би більшим, якби використовувалися ці можливості.

Тому прийняття інвестиційних рішень, що базуються на інтуїції підприємців, є недосконалим і, як правило, неефективним. Необхідною умовою обґрунтування господарського рішення в умовах невизначеності є її опис в кількісних категоріях та оцінка за допомогою економічних і соціальних показників та математичних понять.

Наприклад, при оцінці ефективності капітальних вкладень велике значення має валовий прибуток, що визначається добутком об'єму реалізації і ціни товару. При оцінці будь-якого показника ефективності, наприклад внутрішньої норми прибутковості, ми прогнозуємо обсяг реалізації однозначно, тобто у вигляді конкретного числа, скажемо 15000 виробів у рік. У той же час зрозуміло, що в дійсності реальний обсяг реалізації може бути як меншим, так і більшим. Це і є відображенням невизначеності. Тому рівень невизначеності інвестиційного проекту стосовно обсягу реалізації може визначатися деяким інтервалом, наприклад 13500 – 16500 виробів в рік. Така оцінка, на нашу думку, є більш природною з позиції майбутньої реалізації проекту.

Наголосимо на ще одній важливій перевазі такої оцінки. Вона стосується відповідальності менеджера підприємства, що прогнозує будь-який показник інвестиційного проекту. Є очевидно неможливість точного прогнозування, оскільки менеджер "відповідає" за цей прогноз, тягар цієї відповідальності постійно тисне на нього, змушуючи приймати досить песимістичні рішення. Однак майже завжди можна вказати достатньо широкий інтервал значень, у який прогнозований показник обов'язково потрапить. У цьому випадку ступінь відповідальності менеджера знижується, тому що він напевно буде правий.

Такий підхід, на нашу думку, не дозволяє позбутися усіх проблем, оскільки в цьому випадку менеджер, що прогнозує конкретний показник інвестиційного проекту, просто перекладає свою відповідність на особу, що приймає рішення відносно всього проекту загалом. Якщо кожен розмір інвестиційного проекту заданий однозначно, то ухвалення рішення – це звичайна формальна дія. У стані невизначеності такого однозначного рішення немає, тому що інтервали можливих значень по кожному з параметрів інвестиційного проекту породжують інтервал значень ефективності, у нашому прикладі – внутрішньої норми прибутковості. Цей інтервал, як правило, охоплює вартість капіталу, що не дозволяє однозначно прийняти чи відхилити проект. З'являється новий фактор, що є визначальним для ухвалення рішення – фактор ризику.

Припустимо, що внаслідок закладання однієї чи декількох величин (наприклад обсягу реалізації, ціни продукції, питомих втрат електроенергії і т. д.) у виді інтервалів, що відповідає інтервалу значень внутрішньої норми прибутковості, складе 11,2% — 18,5%. Вартість капіталу компанії при цьому дорівнює 14%. Яке рішення варто прийняти – відхилити проект чи ні? Для цього потрібно оцінити ризик негативних для підприємства наслідків. У загальному випадку під ризиком розуміється можливість того, що відбудеться деяка небажана подія. У підприємницькій діяльності ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати підприємством частини своїх ресурсів, зниження планових доходів, появи додаткових витрат у результаті здійснення визначеної виробничої і фінансової діяльності.

Ризик реальних інвестицій (інвестиційного проекту) пов'язаний з можливістю виникнення у процесі реалізації інвестиційного проекту несприятливих подій, які знизять його очікувану ефективність. Цей ризик необхідно оцінювати, обчислювати, описувати та планувати, розробляючи інвестиційний проект [6, с. 374].

Цілком природно, що всі учасники прийняття та реалізації інвестиційного проекту зацікавлені в тому, щоб уникнути повного провалу проекту чи хоча б збитків для себе. В умовах нестабільної економічної ситуації, яка досить часто змінюється, суб'єкти господарської діяльності змушені урахувати величезну кількість факторів та умов, що можуть привести до збитків. З метою уникнення подібних ситуацій чи принаймні зменшення можливих небажаних наслідків в системі реальних інвестицій, необхідно значну увагу приділяти питанням попереднього обґрунтування майбутніх господарських рішень.

Обґрунтування господарських рішень – це підкріплення переконливими доказами відповідності передбачуваного рішення певним критеріям та реальним обмеженням. Наукова обґрунтованість рішень, їх оптимальність залежать, з одного боку, від ступеня досконалості методів, що використовуються у процесі розробки та реалізації рішень, з іншого – від рівня опанування менеджерами комплексу наукових методів, що використовуються для обґрунтування і прийняття господарських рішень [5, с. 66].

Вибір методів для обґрунтування конкретних господарських рішень має містити:

- аналіз господарської задачі щодо її змісту, можливості формалізації;
- вибір методів для пошуку оптимального варіанта рішення;
- визначення правил і умов застосування обраних методів.

Василенко В.О. виділяє три основні підходи до обґрунтування та вибору рішень:

- концепція математичного вибору рішень (нормативний підхід);
- якісно – предметна концепція (дескриптивний підхід);
- комплексна концепція рішень [2].

Математичний підхід передбачає при обґрунтуванні та прийнятті господарських рішень використання нормативних моделей вибору найкращих альтернатив на основі заданого критерію та ситуації, у якій приймається рішення. В основі методу дескриптивних моделей лежить поведінкова теорія прийняття рішень,

яка має яскраво виражений пояснювальний характер. Тобто ці моделі дають відповідь, як приймаються рішення і як вони враховують умови та процеси, що відбуваються в реальному житті. Проте відповіді на те, які мають бути рішення, дескриптивні моделі не дають.

Компенсувати недоліки і краще використати переваги цих двох груп методів дозволяє комплексне використання нормативних і дескриптивних моделей. Застосування цих методів дає можливість знижувати невизначеність у процесі обґрунтування рішення та підвищує ефективність управлінської діяльності. Сполучення формальних і неформальних підходів дозволяє широко використовувати експертні оцінки, сконцентрувати їх на критичних аспектах проблемної ситуації, за якої приймається рішення, а також на пропонувані альтернативах розв'язання проблеми.

Суть економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з реальними інвестиціями, полягає у відпрацюванні прийняття раціональних управлінських рішень для формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів підприємства і їх використання з метою максимізації доходів, досягнення фінансової стабільності, платоспроможності підприємства [8, с.79].

Для економічного обґрунтування господарських рішень, пов'язаних з інвестиційним менеджментом, що передбачає вибір оптимальних варіантів управлінських рішень, необхідна система показників, а саме – статистична техніко-економічна інформація про результати роботи підприємства, наявність та стан використання його ресурсів, а також відповідні експертні оцінки фахівців високої кваліфікації.

На основі зібраного масиву достовірної аналітичної інформації будується статистична оптимізаційна модель показників економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з системою реальних інвестицій на підприємстві. Остання становить перелік параметрів, що визначають ефективність інвестиційного проекту, об'єднаних в одне ціле за допомогою регресійних рівнянь [8, с. 81].

На основі проведення багатофакторного регресійного аналізу, що передбачає, зокрема, визначення коефіцієнтів регресії, залишкової дисперсії, відсів незначних параметрів рівняння регресії при багатоступеневому аналізі, одержуємо оптимальні значення показників витрат і прибутку підприємства від впровадження реальних інвестицій. Після одержання прогностичних оцінок прибутку за результатами реалізації інвестиційного проекту відбувається остаточне прийняття обґрунтованого господарського рішення, пов'язаного з реальними інвестиціями на підприємстві.

Список літератури

1. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій [Текст]: підручник / П.І. Белінський. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 624с.
2. Василенко В. О. Теорія і практика розробки управлінських рішень [Текст]: навчальний посібник для студ. вищих закл. освіти / В. О. Василенко. — К.: ЦУЛ, 2003.—420с.
3. Василенко О. В. Інноваційний менеджмент [Текст] / О. В. Василенко, В. Г. Шматко. — К.: ЦУЛ, 2003.—440с.
4. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень [Текст]: Пер. з англ. — К.: Наукова думка, 2001.—242с.
5. Клеменко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків [Текст]: навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. — К.: КНЕУ, 2005.—252с.
6. Лук'янова В. В. Економічний ризик [Текст]: навч. посібник / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. — К.: Академвидав, 2007.—464с.
7. Раєвнева О.В. Моделювання процесів формування

господарських рішень на промислових підприємствах з урахування ризику [Текст] / О. В. Равенсва // Актуальні проблеми економіки. 2011. - №8. - С. 230—233.

8. Слопенко Р. І. Ефективність прийняття управлінських рішень у системі інвестиційного менеджменту авіаційного підприємства [Текст] / Р. І. Слопенко // Актуальні проблеми економіки.—2008. - №5. - С.76-82.
9. Терехух А. А. Концептуальні засади формування господарських рішень [Текст] / А. А. Терехух // Актуальні проблеми економіки. — 2010.—№3.—с.179—186.
10. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения [Текст]: учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. —М.: Интел — Синтез, 1998.—208с.
11. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством [Текст]: навч. посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. — К.: Знання, 2007.—335с.
12. Эддоус М. Методы принятия решений [Текст] / М. Эддоус, Р. Стенфинд ; пер. с англ. И. И. Елисеєва. — М.: Аудит ЮНИТИ, 2003. - 820 с.

РЕЗЮМЕ

Тимош Игорь

Обоснование хозяйственных решений в системе реальных инвестиций.

Рассмотрены вопросы усовершенствования инвестиционного менеджмента, в частности реальных инвестиций на основе внедрения эффективных инвестиционных проектов, проведено анализ методов экономического обоснования хозяйственных решений. Предложено в процессе обоснования и принятия инвестиционных решений использовать статистическую модель показателей экономического обоснования управленческих решений в системе реальных инвестиций

RESUME

Tymosh Igor

Substantiation of economic decisions in the real investment.

The problems of improvement of investment management, in particular real investment on the basis of the introduction of effective investment projects are considered. The analysis of methods of economic substantiation of economic decisions is carried out. There has been proposed to use a statistical model of economic indicators inform management decisions in the real investment in the course of study and while making the investment decisions.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Вікторія ФАТЮХА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Людмила ОКАТА

Запорізька державна інженерна академія

Лілія ОКАТА

Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО СПРИЧИНИЛИ ВИНИКНЕННЯ КРИЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено аналізу факторів, що спричинили виникнення кризи банківської системи України. Запропоновано шляхи виходу з неї.

Ключові слова: фінансова криза, міжбанківський кредит, депозит, аналіз.

Світова фінансова криза, початок якої припадає на 2008 рік, не минула і нашої держави. Україна не є відокремленою від міжнародних тенденцій і проблем, що пов'язано з її інтеграцією до світового співтовариства.

В умовах кризи, яка торкнулася фактично всіх сфер суспільного життя, найбільш вразливими виявились комерційні банки. Незважаючи на те, що сучасна банківська система України становить розвинену та законодавчо врегульовану ланку фінансового сектора, кредитно-фінансові установи виявились не готовими до різкого погіршення стану ринкової кон'юнктури. Через вплив іноземних інвестицій, недостатній обсяг власного капіталу, зменшення коштів на рахунках підприємств та скорочення депозитної бази деякі банки опинилися на межі банкрутства. З огляду на це актуальним є дослідження такої складної теми, як аналіз чинників, що спровокували кризу банківської системи.

Аналіз фахових досліджень і публікацій дає змогу зробити висновок, що цим проблемам присвячено багато праць українських науковців. Питання ефективної діяльності банків, зокрема проблеми формування ресурсів та розробки ресурсної політики в умовах кризи стали предметом зацікавлення для таких вчених, як Барановський О., Василик О., Васюренко О., Дзюблюк О., Довгань Ж., Заруба О., Коваль М., Мороз А., Савченко О., Чернявський А., Чуб О. та ін. Вони глибоко аналізують питання ресурсної політики, управління депозитними операціями комерційних банків та деякі інші аспекти формування ресурсної бази в умовах банківської кризи України.

Мета статті – провести аналіз факторів, що спричинили виникнення кризи банківської системи та запропонувати шляхи виходу з неї. Для її досягнення слід вирішити наступні завдання: встановити ці чинники, охарактеризувати їх, та визначити умови виходу з кризи.

В українській економіці світова фінансова криза має кілька виявів. Насамперед вона призвела до кризи ліквідності у банківському секторі. Останні кілька років банки активно розвивали кредитування населення (авто-, споживчі кредити) за рахунок залучених із-за

кордону коштів.

Закордонні інвестори надавали вітчизняним банкам значні кредити. У свою чергу банківські установи розміщували позики без належної оцінки кредитоспроможності клієнтів з метою швидкого отримання високого доходу. Як наслідок, банківська система зростала небаченими темпами – на 50-70% щороку. При цьому зростали банківські ризики, передусім валютні (оскільки понад половину кредитів було надано в іноземних валютах), ризики ліквідності (тобто зросла незбалансованість строків залучення коштів і кредитів, які надавались економічним суб'єктам), збільшувався обсяг проблемних позик [2, с. 51-55].

Проте в умовах, коли закордонні банки згорнули свої кредитні програми, українські банки опинилися перед загрозою кризи ліквідності. Для повернення закордонних кредитів банки змушені були перекредитовуватися за значно вищими ставками, а, по-друге, нові залучені з-за кордону кошти теж стали значно дорожчими. У результаті ставки на іпотечні кредити зросли на 5-7%. Крім того, посилюлися вимоги до фінансового стану позичальників. Національний банк України для запобігання можливій фінансовій кризі в Україні значно підвищив умови резервування за кредитними операціями, що теж призвело до подорожання кредитів [8, с. 26-27].

У середині 2008 року почалася світова фінансова криза, що змусило іноземні банки різко вивести ресурси з українського (насамперед міжбанківського) ринку. До такого повороту подій українські банки не були готові, оскільки вже звикли до можливості запозичувати кошти у будь-який час і в будь-якій кількості на міжбанківському ринку. Невдовзі ситуація вийшла з-під контролю, і у жовтні 2008 року в Україні почалася банківська криза. Банки, які дуже активно нарощували свій кредитний портфель, постали перед проблемою фінансування вже наданих кредитів. Раніше таке фінансування здійснювалося значною мірою за рахунок міжбанківських кредитів та коштів населення. Проте з наближенням світової фінансової кризи іноземні банки суттєво зменшили обсяги міжбанківського кредитування. А внаслідок паніки серед вкладників,

спровокованої рейдерською атакою на Промінвестбанк, стався масовий і неконтрольований відплив коштів населення з депозитних рахунків [7, с. 24].

На порятунок Промінвестбанку НБУ були кинуті величезні кошти, починаючи з 7 жовтня 2008 р., в банку була запроваджена тимчасова адміністрація. Саме цей досвід заклав у свідомість українських громадян величезну недовіру до працездатності та спроможності українських банків. За офіційними даними НБУ, з 1 жовтня відплив депозитів з вітчизняних банків становив близько 3 млрд. доларів США.

Лише за жовтень 2008 року залишки коштів населення в установах банківської системи України скоротилися на 8,9 млрд. грн., у тому числі кошти до запитання – на 8,4 млрд. грн. [10]. У 2009 році залишок депозитних коштів зменшувався впродовж усього першого кварталу (наприкінці березня вони становили 88.1% від обсягу на кінець 2008 року). Протягом трьох наступних кварталів 2009 року обсяги депозитів поступово стали збільшуватись і на 01.01.2010 р. дорівнювали 325,2 млрд. грн. Проте ця сума становила тільки 91,6% від обсягу депозитів на відповідну дату попереднього року. Станом на 01.01.2011 року депозитні кошти фізичних осіб та суб'єктів господарювання збільшилися до 414,8 млрд. грн., тобто на 89,5 млрд. грн. За десять місяців 2011 року спостерігається збільшення даного показника на 56,2 млрд. грн. [10].

Національному банку України потрібно було приймати миттєві рішення для того, щоб зовсім не втратити довіру громадян. Тому 11 жовтня 2008 р. НБУ ухвалив постанову № 319. Згідно з цією постановою

банкам надавалися стабілізаційні кредити, було обмежено обсяг активних операцій та встановлення заборони на дострокове повернення депозитів фізичних осіб. Того ж року у другій половині жовтня 25 найбільших банків України звернулися за допомогою до НБУ, який виділив на рефінансування, тобто випуск нових облігаційних позик для погашення основного боргу по позиках, випущених раніше, 8 млрд. грн. Проте міжнародні агентства, які займаються встановленням рейтингової системи всіх банків світу, значно знизили позиції у цьому списку українських банків. Населення знову почало панікувати, але при вже наявних обмеженнях вкладники не могли повернути всі ті депозити, які ще залишилися в банках, тому і почали скуповувати іноземну валюту, внаслідок чого значно зріс курс долара та євро.

Станом на 01.01.2010 р. спостерігався подальший відтік депозитів з вітчизняних банків. Це можна пояснити зниженням довіри населення до банків з українськими приватними власниками, що обумовлене нижчою фінансовою прозорістю, більшими затримками у виплаті вкладів та процентів.

Корпоративні клієнти, на відміну від роздрібних, не мали чим втішити працівників депозитних відділів. Обсяги вкладів юридичних осіб після зростання у четвертому кварталі 2008 року падали протягом першого півріччя 2009 року навіть в іноземних банках і почали зростати лише у третьому кварталі.

Усе це призвело до різкого скорочення ресурсів банків і накопичення у населення готівки, не задіяної в господарсько-фінансовому обороті.

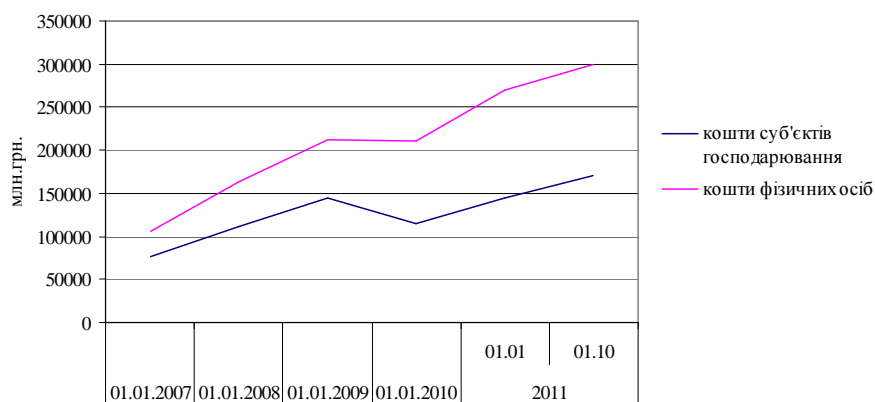


Рис. 1. Динаміка коштів суб'єктів господарювання та коштів фізичних осіб у банках України за період 2007-2011 р.

Головною тенденцією розвитку банківської системи останніх років було значне зростання обсягів кредитів населенню, яке не завжди підкріплювалось аналогічним зростанням депозитної бази.

Основною проблемою для банкірів у ситуації, яка склалася сьогодні, є неповернення кредитів. Що стосується обсягів кредитів та депозитів суб'єктів господарської діяльності, то станом на 01.10.2011 рік кредити перевищують депозити майже в три рази.

Якщо останнім часом велика кількість банків просуvalи на ринок кредитні продукти та активно брали участь у ціновій конкуренції, отримуючи при цьому фінансування на міжбанківському ринку, то сьогодні ситуація змінилась – на перший план виходять депозитні продукти та їх активне просування, оскільки стабільний приплив грошових коштів у банки дасть

можливість видавати кредити та готувати базу для подальшого зростання і самого банку, і економіки загалом.

Робота банків із залучення депозитів потребує особливої уваги в сучасних кризових умовах, оскільки проблема ліквідності викликала труднощі з отриманням фінансування на ринку капіталів, а розвиток стабільної депозитної бази допоможе стабілізувати ситуацію. Стабільний депозитний портфель забезпечить банку не тільки приплив коштів, а також буде формувати репутацію надійності.

Нині вітчизняні банки мають виконати декілька основних завдань, а саме: відновити і збільшити власний капітал, підвищити дохідність, розширити ресурсну базу тощо. Причому важливим є насамперед пошук внутрішніх фінансових ресурсів. Тому є

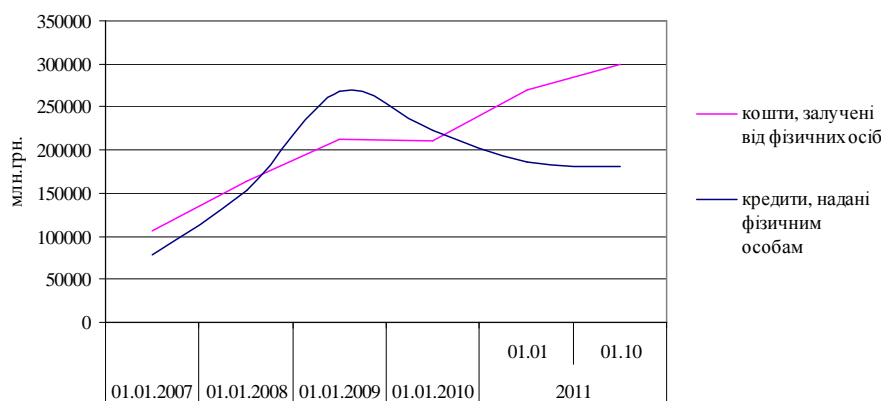


Рис. 2. Динаміка кредитів та депозитів фізичних осіб у банках України за період 2007-2011 р.

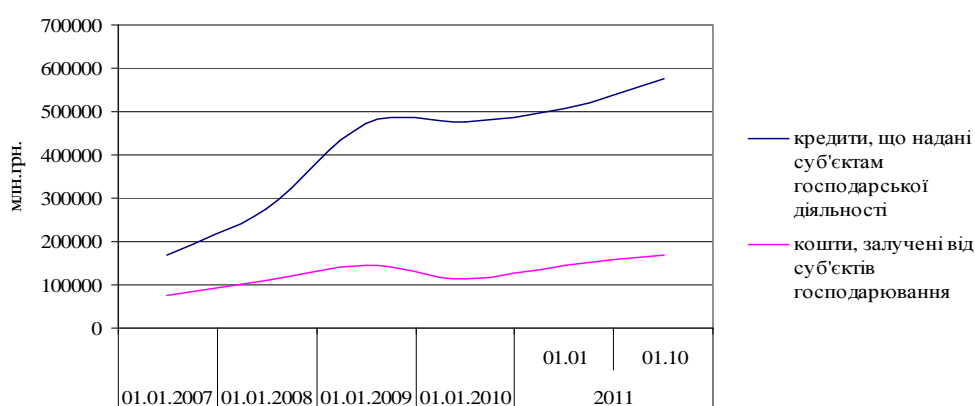


Рис. 3. Динаміка кредитів та депозитів суб'єктів господарської діяльності у банках України за період 2007-2011 р.

необхідним запропонувати ряд основних заходів, які могли б сприяти виходу з кризи банківської системи України.

1. Гарантування збереження вкладів у банківських установах. Важливим інституційним заходом стабілізації роботи банківської системи може стати підвищення рівня захисту банківських вкладів (наприклад, аж до 100% депозитів населення). У такому разі йдеться про принципову зміну пріоритетів: від заборони на дострокове вилучення депозитів – до гарантування з боку НБУ повернення всіх коштів вкладників, що може бути забезпечено за рахунок кредитів рефінансування. Цей крок матиме важливий психологічний ефект, оскільки відновлення довіри до банків і впевненості їх клієнтів у можливості в будь-який момент забрати свої гроші справлятиме позитивний вплив на динаміку ресурсної бази. Відплив коштів із банків сам по собі не визначає їх продуктивнішого використання в інших активах, адже, крім «зберігання вдома» або вкладення в іноземну валюту, що зумовлює ще більші втрати у зв'язку зі зростаючим курсом і спричиняє ще більший девальваційний тиск на гривню, інших варіантів розміщення вилучених із банків депозитів у їх власників немає. Таким чином, 100-відсоткове гарантування вкладів з боку держави може стати одним із вагомих факторів на користь прийняття економічними агентами рішення про повернення своїх коштів у банки.

2. Обмеження боргового тиску на позичальників. Процентна політика Національного банку України в

процесі організації кредитування комерційних банків може бути спрямована на заохочення останніх до реструктуризації заборгованості і зменшення боргового навантаження на позичальників шляхом поступового зниження процентних ставок. Завдяки зменшенню боргового тиску на позичальників можна відновити довіру до банківської системи загалом. Адже кредитна підтримка банків із боку Національного банку є вагомим фактором забезпечення їх ліквідності в тому разі, коли кредити не погашаються вчасно, а зобов'язання за депозитами потрібно виконувати. Як позитивний крок у цьому напрямку, можна розцінювати також рішення Національного банку продавати позичальникам валюту за спеціальним курсом для погашення заборгованості за валютними кредитами і недопущення подальшого погіршення якості кредитних портфелів банків. Хоча в перспективі потрібно, щоб у країні існував один валютний курс, стабільність якого гарантувалася б центробанком.

3. Формування системи моніторингу за появою ознак нестабільності. Незважаючи на те, що форми вияву кризових явищ можуть постійно змінюватися, центральному банку потрібно сформувати таку систему моніторингу ринків, за допомогою якої можна було б ретельно відстежувати деякі загальні ознаки ускладнень, що насуваються: а) надлишкову ліквідність на фінансовому ринку; б) надмірний приплив короткострокового капіталу у певні сектори економіки; в) швидке розширення сфери кредитування, тобто надмірну кредитну експансію банків; г) швидке

зростання цін на певні види активів (наприклад, нерухомість). Хоча практично неможливо точно передбачити, в якому секторі економіки можуть виникнути кризові явища, відповідальність за пом'якшення і зниження таких ризиків має лежати на економічній політиці держави, включно із грошово-кредитною політикою Національного банку України.

Проаналізувавши чинники, що спровокували виникнення кризи банківської системи України можемо стверджувати, що основними є наступні:

3. З приходом іноземного капіталу обсяги міжбанківського ринку значно зросли, адже іноземні банки мали можливість залучати дешеві ресурси у своїх країнах та розміщувати їх під значно вищі процентні ставки на українському ринку. Як свідчить аналіз ситуації, вітчизняні банки почали активно використовувати це джерело запозичення коштів, швидко нарощуючи свої кредитні портфелі. Здебільшого міжбанківські ресурси, які за своєю природою є короткостроковими, спрямовувалися на фінансування кредитів, у структурі котрих у цей період переважали довгострокові. Таким чином, стрімке зростання міжбанківського ринку спровокувало появу значних розривів між строками залучення пасивів і розміщення активів, а отже, – появу великих ризиків, насамперед ризику незбалансованої ліквідності і процентного ризику;
2. Також одним з чинників, які спричинили кризу, є масовий відплив коштів населення з банківських рахунків на початку кризи, значне погіршення якості кредитного портфеля банків, кризовий стан ліквідності і збиткові результати діяльності значної кількості банків;
3. Кризові явища в банківській системі України зумовлені дією як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Оскільки вплинути на зовнішні чинники банки не можуть, їхні зусилля необхідно спрямувати на попередження й зниження внутрішніх чинників виникнення ризиків на всіх напрямках банківської діяльності;
4. Важливою причиною неплатоспроможності того чи іншого банку є недоліки у банківському менеджменті. У сучасному світі якість менеджменту – головний чинник, що визначає конкурентоспроможність банку, фірми, галузі, країни. Ефективність управління має фундаментальне значення для будь-якого суб'єкта економіки і надзвичайно важливе – для функціонування комерційних банків. Особливості банківського бізнесу полягає в тому, що цій сфері притаманний високий ступінь ризиковості, тому будь-яка управлінська помилка часто призводить до втрати ліквідності, платоспроможності, а зрештою – до банкрутства банку. Такі важливі складові менеджменту, як бізнес-планування, маркетинг, організаційна структура, аудит, дотримання обов'язкових нормативів, використання передових технологій і наукових принципів управління персоналом для багатьох вітчизняних банків усе ще не стали нормою. Здебільшого саме низький рівень банківського менеджменту є головною причиною кризового стану фінансових установ;

У статті були запропоновані наступні шляхи виходу з кризи:

1. Гарантування збереження вкладів у банківських установах;
2. Банківським установам України необхідно звернути увагу на ефективне депозитне залучення коштів,

оскільки приплив депозитів забезпечує банківському бізнесу необхідну динаміку, і є тим джерелом, завдяки якому такий бізнес існує;

3. Формування системи моніторингу за появою ознак нестабільності;
4. Обмеження боргового тиску на позичальників.

Список літератури

1. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – №4. – С. 8-19.
2. Довгань Ж. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи України / Ж. Довгань // Вісник Національного банку України. – 2010. – №8. – С. 51-55
3. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи / Ж. Довгань // Вісник Національного банку України. – 2009. – №4. – С. 20-26.
4. Савченко О. Власник банку відповідає за депозити як громадян, так і юридичних осіб / О. Савченко // Дзеркало тижня. – № 10 (738). – 21–27 березня 2009 р.
5. Стельмах В. С. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь; Ін Юре, 2001. – 680 с.
6. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / А. Д. Чернявський. – Л.: МАУП, 2006. – 194 с.
7. Чуб О. Банківські кризи: теоретичні та прикладні аспекти / О. Чуб // Вісник Національного банку України. – 2010. – №3. – с. 22-26
8. Вовчак О. Причини та наслідки впливу світової фінансової кризи на розвиток банківського і реального секторів економік України / О. Вовчак, Н. Полян // Вісник Національного банку України. – 2009. – №8. – с. 22-25
9. Серединська В. М. Теорія економічного аналізу: підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Виробництво Астон, 2006. – 368с.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Фатюха Вікторія, Оката Людмила, Оката Лилія
Анализ факторов, способствующих возникновению кризиса банковской системы Украины

Статья посвящена анализу факторов, способствовавших возникновению кризиса банковской системы Украины. Предложены пути выхода из него.

RESUME

Fatyuha Viktoria, Okata Lyudmyla, Okata Lilia
Analysis of factors contributing to the crisis of Ukraine's banking system

This article is dedicated to analysis of the factors contributing to the crisis of the banking system of Ukraine. The ways out of such situation are proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено загальнотеоретичні підходи до методики аналізу виробничих запасів на підприємствах фармацевтичної промисловості на основі узагальнення вітчизняного і передового зарубіжного досвіду. Визначено основні напрями аналізу виробництва запасів з урахуванням сучасних вимог управління і прийняття ефективних рішень, спираючись на особливості фармацевтичного виробництва.

Ключові слова: фармацевтична промисловість, аналіз виробничих запасів, стратегічний аналіз, тактичний аналіз, оперативний аналіз.

Ефективність використання виробничих запасів на сучасному етапі розвитку економіки України – одне з найважливіших завдань кожного суб'єкта господарювання, оскільки саме матеріальні витрати багатьох галузей, зокрема і фармацевтичної, становлять значну частину витрат виробництва і впливають на розмір прибутку.

Дослідженню проблем методології та організації економічного аналізу присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: М. Баканова, С. Барнгольц, Л. Бернштейна, А. Герасимовича, І. Житньої, В. Івахненка, І. Каракоза, В. Ковальова, Т. Ковальчук, Л. Костирко, Я. Крупки, І. Лазаришиної, Л. Лахтіонової, Є. Мниха, Л. Примостки, Ж. Рішара, В. Рудницького, П. Саблука, Г. Савицької, В. Савчука, В. Самборського, В. Сопка, В. Стражева, І. Фаріона, А. Чугаєва, М. Чумаченка, А. Шеремета, С. Шкарабана.

Одним з ключових завдань управлінського апарату фармацевтичного підприємства є прийняття своєчасних та адекватних рішень щодо ефективного використання виробничих запасів, тому необхідною умовою стає проведення аналізу і визначення факторів, які впливають на раціональне використання сировини і матеріалів у виробничій діяльності підприємства.

Для вивчення виробничо-господарської діяльності фармацевтичного підприємства з ефективного використання виробничих запасів застосовують різні види економічного аналізу.

При проведенні повного (комплексного) аналізу вивчається вся господарська діяльність підприємства за визначений проміжок часу. При здійсненні тематичного (часткового, локального) аналізу опрацьовують окремі аспекти господарської діяльності підприємств.

Сучасні масштаби суспільного виробництва, постійне ускладнення його структури, а також прискорення науково-технічного прогресу вимагають підвищення рівня аналітичної роботи на підприємстві. В умовах значно підвищеної потреби в аналітичній інформації вже не достатньо оцінювати відхилення фактично отриманих економічних показників від планових або базових і визначати розміри та причини втрат. Економічний аналіз вказує на невикористані резерви виробництва та визначає ступінь їх реалізації.

Економічний аналіз виробничих запасів є важливим інструментом удосконалення господарського механізму управління виробництвом, що сприяє підвищенню

обґрунтованості фінансово-виробничих планів, вибору ефективного економічного стимулювання, розробці об'єктивних методів оцінки діяльності виробничих підрозділів підприємства. Особливу роль він також відіграє в прийнятті управлінських рішень з ефективного використання виробничих запасів на фармацевтичних підприємствах і для виконання всіх функцій управління: планування, контролю, стимулювання, регулювання, організації тощо.

Особливістю виробничих запасів є те, що вони під час виробництва повністю використовуються, і для кожного наступного виробничого циклу необхідні нові. Для забезпечення безперервної роботи виробництва на складах підприємства повинні завжди знаходитись виробничі запаси в межах норм, передбачених потребами підприємства. І хоча утримання запасів пов'язане з певними витратами, підприємства змушені це робити. Підставами цього є:

- ймовірність порушення встановленого графіка постачань виробничих запасів. Особливо це актуально для підприємств із безперервним циклом;
- можливе коливання попиту;
- зниження чутливості до зростання цін чи коливання валютних курсів (під час надходження запасів за зовнішньоекономічними договорами);
- можливість своєчасного реагування на сезонні коливання виробництва (переважно це стосується продукції сільського господарства, яку закуповують переробні підприємства);
- знижки при купівлі великої партії можуть стати причиною створення запасу;
- спекуляція;
- витрати, пов'язані з оформленням кожного нового замовлення (так звані „транзакційні витрати” – витрати на пошук нового постачальника, переговори, відрядження, проведення сертифікації якості тощо);
- можливість рівномірного здійснення операцій з виробництва і розподілу;
- можливість негайного обслуговування покупців, що позитивно впливає на імідж підприємства;
- зведення до мінімуму простоїв у виробництві через відсутність запасних частин;
- спрощення процесу управління виробництвом.

Наявність запасів дає змогу знизити вимоги до ступеня узгодженості виробничих процесів на різних ділянках, а, отже, і зменшити відповідні витрати на організацію управління цими процесами.

Перелічені причини свідчать про необхідність створення виробничих запасів на підприємстві.

З іншого боку, для збереження конкурентоспроможності підприємство повинно шукати резерви зниження витрат та «не відволікати» оборотний капітал на створення надмірних обсягів виробничих запасів. До негативних наслідків останнього належать:

- збільшення витрат на зберігання запасів, адже на складах не створюються нові матеріальні цінності чи додаткова споживча вартість. Виробничі запаси, що зберігаються на складі, тимчасово усунені з фінансового обігу, хоча на їх придбання витрачено певні ресурси;
- високий ступінь невизначеності попиту на товари/ послуги, що будуть створені з використанням таких запасів, можуть призвести до проблем з ліквідністю;
- погіршення якості запасів під час зберігання (усушка, псування), можливість крадіжок чи неефективного використання;
- втрата відсотків за „зв'язаними” коштами;
- проблеми з охороною довкілля та безпекою;
- збільшення страхових платежів.

Цим питанням присвячена увага багатьох вчених.

І. Ф. Прокопенко та В. І. Ганін у своїй роботі розглядають аналіз виробничих запасів як елемент аналізу за трьома напрямками: аналіз виробничих ресурсів підприємства, аналіз витрат на виробництво продукції та аналіз ефективності використання оборотного капіталу, частиною якого є виробничі запаси підприємства [1, с. 172, 241, 338].

При оцінці стану виробничих запасів зазвичай використовують лише горизонтальний і вертикальний аналіз, а також показники їх оборотності, які надають змогу оцінити ефективність управління ними. При значних відмінностях структури оборотних коштів окремих галузей, підприємств у будь-якому випадку найбільш раціональною є така структура, коли найбільша частина оборотних коштів вкладена в товарно-матеріальні цінності, а найменша – в грошові кошти і дебіторську заборгованість. Більшість праць з економічного аналізу закінчуються узагальнюючим аналізом фінансового стану підприємства.

Водночас багато відомих науковців у галузі економічного аналізу і фінансового менеджменту розглядають аналіз запасів як етап управління ними, який має передбачати: виявлення рівня забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами; обґрунтування оптимальної потреби в них; оцінку ефективності використання матеріальних ресурсів [2, с. 494 – 513; 2, с. 206 – 226; 3, с. 203]. Обґрунтованою слід визнати позицію В.В.Ковальова, який вважає, що методика аналізу запасів повинна ґрунтуватися передусім на розумінні принципів відображення їх у звітності [4, с. 449]. У процесі аналізу запасів пропонується застосовувати показники моделі економічно обґрунтованого розміру замовлення, відомої як модель Уілсона, або модель EOQ (Economic Order Quantity model), які дають змогу оцінити оптимальний розмір таких запасів, їх вплив на кінцеві результати діяльності підприємства [2, с. 209 – 211; 4, с. 448 – 451]. Більшість учених з питань аналізу і фінансового менеджменту вважають доцільним оцінювати ефективність

використання запасів показниками їх оборотності.

Очевидно, що існує певний “розрив” між методичними підходами до аналізу запасів економічними аналітиками і фахівцями з логістики, оскільки вони виконують різні завдання і розглядають питання аналізу під різними кутами зору. Відповідно частина науковців вважає аналіз запасів об'єктом економічного чи фінансового аналізу, а інша – функцією логістичного управління.

Сучасний стан аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень не відповідає управлінським вимогам. Якість аналітичних робіт у практиці економічної діяльності господарських суб'єктів залишається досить низькою [5, с. 40-41]. Є. Мних у своїх роботах зосереджує увагу на дослідженні сутності економічного аналізу в системі управління діяльністю підприємств, визначає основні напрями аналізу з урахуванням вимог управління та прийняття ефективних рішень, а також складання аналітичних моделей, балансу, аналізу співвідношень, які задаються фінансово-оперативними коефіцієнтами, оцінку ліквідності, платоспроможності, майнового стану підприємства і т.п., окремо в його працях не виділяється аналіз виробничих запасів. Саме Є. Мних запропонував новий підхід до економічного аналізу спрямований на прийняття рішень.

Н. В. Чебанова [6], досліджуючи методики фінансового аналізу оборотного капіталу, доводить, що основними показниками ефективності його використання є оборотність і рентабельність. Проте автор вважає необхідним удосконалення показників у напрямку відображення взаємозв'язку між фінансовим станом підприємства та рівнем управління оборотним капіталом. На думку автора, методика аналізу оборотного капіталу має ґрунтуватися на використанні показників, які тісно пов'язані між собою. Підвищення оборотності є важливим резервом покращення ефективності використання капіталу.

А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Є. В. Негашев [7, с. 155] розглядають аналіз стану запасів і витрат у контексті фінансового стану підприємства. Вони пропонують для виявлення стану побудову аналітичних таблиць у якій висвітлюється значення абсолютної і питомої ваги, а також зміни в абсолютних величинах, у питомій вазі, у відсотках до величини на початку року та у відсотках до зміни загальної величини запасів і витрат.

Є. О. Галімова [8, с. 107-113] у своїй роботі розглядає виробничі запаси у розрізі декількох напрямків: потреби у матеріальних ресурсах, вартості надходжень, обсягу замовлення, управління запасами, системного аналізу в логістиці. Узагальнюючим показником ефективності управління запасами виступає показник рентабельності запасів.

І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін [1, с. 172] також пропонують не виокремлювати аналіз виробничих запасів у спеціальний розділ, а розглядати його як елемент аналізу виробничих ресурсів підприємства (аналіз матеріально-технічного забезпечення, аналіз використання матеріальних ресурсів, факторний аналіз матеріалоемності продукції), аналіз витрат на виробництво продукції (аналіз сукупних витрат на виробництво, аналіз витрат на одну гривню товарної продукції, аналіз витрат за елементами та калькуляційними статтями, аналіз собівартості продукції окремих видів), а також аналіз фінансового стану підприємства, у якому є розділ аналізу ефективності використання оборотного капіталу, частиною якого є виробничі запаси підприємства.

Пріоритетним спрямуванням сучасного економічного аналізу необхідно визначити систему аналітичного забезпечення стратегічного (перспективного) та тактичного (оперативного) управління. Інтеграція досягнення тактичних цілей і реалізація стратегічної мети змінює критерії оцінки. Завдання аналізу полягають не тільки в оцінці рівня досягнутих результатів діяльності, але й виявлення резервів і можливостей покращення забезпечення підприємства виробничими запасами.

Мета управління запасами – знайти баланс між необхідною кількістю виробничих запасів на складах підприємства та терміном їх знаходження в обороті, щоб уникнути зайвого відволікання обігових коштів та не допустити зупинки виробництва через нестачу виробничих запасів. Л. А. Сухарева і С. Н. Петренко зазначають, що функціонування кожної системи управління потребує правильної організації інформаційного забезпечення, тобто наявності сукупності оброблених даних про стан об'єктів фінансово-господарської діяльності, що задовольнятиме вимогам керівницького блоку [9, с. 66-67]. Тобто відповідно до мети управління формується і мета аналізу виробничих запасів: аналіз має надавати відповідну інформацію про стан виробничих запасів на підприємстві, їх використання та можливі шляхи підвищення ефективності їх використання.

І. М. Парасій-Вергуненко досліджує у своїх працях стратегічний аналіз і представляє його як систему процедур дослідження економічних явищ і процесів, які впливають на діяльність суб'єкта господарювання в минулому, поточному та в майбутньому періодах як на мікро-, так і на макрорівні (тобто з урахуванням впливу зовнішнього середовища). Ці процедури формують інформаційне поле для виконання тактичних дій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей [10, с. 5]. На думку Парасій-Вергуненко І. М., виникнення стратегічного аналізу пов'язане із еволюцією самого поняття управління. Сьогодні стратегічний аналіз автор розглядає в контексті функції стратегічного управлінського обліку. У системі стратегічного управління здійсненню аналізу передують стратегічне планування та стратегічний облік. Ми погоджуємося із думкою автора, що до функцій управління, окрім традиційних: планування, організування, мотивування, регулювання та контролювання, слід зараховувати облік та аналіз.

З. І. Галушка та І. Ф. Комарницький вважають, що стратегічний аналіз проводиться з метою визначення стратегії розвитку підприємства та ґрунтується на дослідженні внутрішнього та зовнішнього середовища [11, с. 98]. Однак у запропонованій авторами моделі стратегічного управління блок стратегічного аналізу та блоки діагностики внутрішнього і зовнішнього середовища виділяються окремо.

Отже між науковцями не існує єдиної думки щодо місця стратегічного аналізу в системі управління підприємством. Більшість із них розглядають аналіз як один із етапів управління. Крім того, до його завдання включають оцінку поточного стану досліджуваного об'єкта на етапі аналізу внутрішнього середовища підприємства, що є невіправданим, оскільки це є прерогативою поточного економічного аналізу. Що ж до аналізу внутрішнього середовища, то на цьому етапі слід оцінювати сильні та слабкі сторони підприємства та рівень його потенціалу, які можуть бути використані для досягнення стратегічних цілей.

На нашу думку, стратегічний аналіз слід виділяти як

самостійний напрям дослідження, як окрему систему, оскільки його елементи наявні на кожному із етапів стратегічного управління: від визначення стратегічних цілей до реалізації стратегії та оцінки її ефективності. Що стосується співвідношення оперативного та стратегічного аналізу, то аналіз оцінки поточного стану організації передуює стратегічному і є основою для його проведення.

Стратегічний аналіз передбачає врахування зворотного зв'язку між виробничими запасами підприємства, ефективністю їх використання відповідно до можливостей зовнішнього середовища та системою стратегічних цілей. Посилення контрольних функцій стосовно заходів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей, сприятиме своєчасно-му коригуванню тактичних дій щодо усунення розриву між фактичними можливостями підприємства та необхідним ресурсним потенціалом.

Рівень конкурентного потенціалу підприємства характеризує певна кількість складових: наявні ресурси, їхній реальний стан, вартість; відповідність ресурсного потенціалу стратегічним цілям та завданням організації; внутрішня адаптованість та здатність ресурсного потенціалу забезпечити стійкість підприємства до негативного впливу зовнішнього середовища. Таким чином, стратегічний аналіз виробничих запасів у структурі стратегічного аналізу підприємства можливо представити наступним чином (рис. 1).

Таким чином, на підприємстві доцільно проводити аналіз виробничих запасів за трьома напрямками: стратегічним, тактичним і оперативним. Стратегічний аналіз має бути спрямований на діагностику стану виробничих запасів, з точки зору досягнення підприємством конкурентних переваг в управлінні виробничими запасами, тобто позиціонування підприємства на площині конкурентних переваг завдяки ефективному використанню виробничих ресурсів. Тактичний аналіз виробничих запасів - на встановлення критеріїв ефективності виробничих запасів, які мають бути досягнуті в процесі управління виробничими запасами. Оперативний аналіз полягає у поточному відстеженні стану виробничих запасів підприємства.

Найбільшого розвитку на вітчизняних фармацевтичних підприємствах набув саме оперативний аналіз. Він містить досить прості та нетрудомісткі процедури порівняння планового та фактичного рівня виробничих запасів, визначення їх оборотності та ефективності. Проте зовсім не вистачає розробок у галузі стратегічного аналізу виробничих запасів. Хоча останнім часом, унаслідок збільшення конкурентної боротьби на ринку фармацевтичних препаратів, має сенс зосередження уваги саме на формуванні конкурентних переваг підприємства за усіма напрямками, і зокрема - у напрямку формування виробничих запасів на підприємстві.

Список літератури

1. Прокопенко І. Ф. *Методика та методологія економічного аналізу: навч. посіб.* / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. – К.: Центр учбової літератури, – 2008. – 430 с.
2. Бутинця Ф. Ф. *Економічний аналіз: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2003. – 680 с.*
3. Савицька Г. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник.* / Г. В. Савицька – К.: Знання, 2004. – 654 с.
4. Ковалев В. В. *Фінансовий аналіз: методи і процедури /*



Рис. 1. Схема аналізу виробничих запасів*

*Розроблено автором

- В. В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – К.: Центр учбової літератури, 2003. – 412 с.
 6. Система показників функціонування оборотного капіталу підприємств залізничної галузі [Електронний ресурс] / Н. В. Чебанова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – № 1. – С. 37. – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Chebanova_N_109.htm
 8. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
 9. Галимова Е. О. Куда уходят деньги или логистика для предпринимателей: практическое пособие / Е. О. Галимова. – М.: КНОРУС, 2010. – 224 с.
 10. Сухарева Л. А. Контролинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К.: Эльга, Ника-центр, 2002. – 208 с.
 11. Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика : [монографія] / І. М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с.
 12. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент: навчально-методичний посібник / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький. – Чернівці: Рута, 2006. – 248 с.

РЕЗЮМЕ

Титенко Лариса

Общетеоретические подходы к методике анализа производственных запасов на предприятиях фармацевтической промышленности

В научной статье исследованы общетеоретические подходы к методике анализа производственных запасов на предприятиях фармацевтической промышленности на основе обобщения отечественного и передового зарубежного опыта. Определены основные направления анализа производства запасов с учетом современных требований управления и принятия эффективных решений, учитывая особенности фармацевтического производства.

RESUME

Tytenko Larysa

General theoretical approaches to the method of analysis of production reserves at pharmaceutical industry

The scientific paper examines general theoretical approaches to the method of analysis of production reserves at pharmaceutical industry based on the aggregation of national and foreign advanced experience. The basic directions of analysis of production reserves with the current requirements for management and effective decision-making taking into account the features of pharmaceutical production have been defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

У статті розглядаються деякі організаційно-економічні аспекти сучасного стану системи підготовки фахівців, зокрема фахівців водного (морського та річкового) транспорту. Розглянуті механізми організації, управління та функціонування системи підготовки та відповідні вимоги до них.

Ключові слова: система підготовки фахівців, підприємство освіти, організаційно-економічний механізм.

Інтеграція України до світових економічних структур неможлива без трансформаційних процесів як в промислових підприємствах, так і підприємствах, що надають освітняські послуги (навчальних закладах різних форм власності, підпорядкування, рівня акредитації, спрямування тощо). Тому існує реальна потреба в розробці організаційно-економічного механізму для управління підприємствами (закладами) системи підготовки фахівців.

Теоретичні основи управління підприємствами висвітлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: В. Б. Авер'янова, Дж. Аргенті, Г. Атаманчука, С. Г. Беляєва, І. О. Бланка, У. Бівера, Є. Брігхема, О. П. Градова, А. Г. Грязнової, П. Ф. Друкера, С. М. Ілляшенко, В. І. Кошкіна, В. Малиновського, Г. Мінцберга, В. П. Портера, Джоела Г. Сігела, Р. Таффлера, А. А. Томпсона, Н. М. Тюріної, Д. А. Уткіна, Г. Фанделя, Джей К. Шима, Г. Шмалена та інших [1-7; 10; 11].

Однак питання щодо механізмів управління розвитком підприємств освіти в умовах інтеграції до європейського освітнього простору залишається ще недостатньо дослідженим. Тому все більш актуальним стає визначення особливостей механізмів організації, управління, функціонування та надання пропозицій щодо підтримки інноваційного розвитку закладів системи підготовки фахівців різного професійного спрямування, зокрема підготовки фахівців водного транспорту (морського та річкового).

Головна мета створення та функціонування підприємства – одержання максимального прибутку. Але слід зауважити, що для підприємств освіти (навчальних закладів) прибуток є не тільки і не стільки матеріальний, але й нематеріальний (соціальний, культурний, політичний, інформаційний тощо), та може бути отриманий за рахунок реалізації споживачами (учнями, студентами, курсантами тощо) отриманих теоретичних знань та практичних навичок від надання освітняських послуг.

Підприємство системи підготовки фахівців (навчальний заклад) – складна економічна система, в діяльності якої можна, зокрема, виділити: комплексне вивчення ринку праці, інноваційну діяльність (у сфері освіти та професійної діяльності майбутніх фахівців), педагогічну (освітняську) діяльність, соціальну діяльність.

Управління системою підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможних фахівців на світовому ринку праці розвивається і трансформується в нових умовах, на зміну

централізованому адміністративному контролю приходять гнучке управління навчальними закладами (які мають відповідні рівні самостійності), а вплив на їх діяльність здійснюється за допомогою різних організаційно-економічних методів та інструментів.

Система управління системою підготовки фахівців в Україні знаходиться в стані змін. Це потребує вдосконалення механізму управління цією системою, розробки нових підходів до форм і методів управління; визначення організаційних, економічних та правових аспектів державного регулювання. Крім того організаційно-економічна структура підприємств (закладів) системи підготовки фахівців у сучасних умовах глобалізації й інноваційного розвитку не відповідає потребам суспільства.

Метою дослідження є аналіз, визначення і обґрунтування змісту та структури організаційно-економічних механізмів реалізації політики у сфері системи підготовки фахівців, зокрема, водного транспорту, в Україні в умовах інноваційного розвитку зростаючої та конкурентної боротьби.

Процес функціонування підприємства (зокрема підприємства системи підготовки фахівців) – послідовне виконання етапів: виживання, забезпечення прибутковості, економічного та іміджевого зростання.

До першого етапу можна зарахувати пошук та залучення внутрішніх резервів відновлення конкурентоспроможності і т. п. Другий етап – забезпечення стійкого фінансового стану завдяки внутрішнім якісним змінам в організації роботи підприємства. Третій етап – створення переваг для розвитку підприємств освіти завдяки ефективній інвестиційній політиці [7].

У контексті гуманітарної державної політики повинно забезпечуватися оновлення механізмів управління освітою, підвищення її якості, досягнення відповідності із структурою потреб сучасного ринку праці.

Узагальнену класифікацію організаційно-економічних механізмів управління доцільно розглядати за функціональним призначенням, за суб'єктами та об'єктами управління.

У цьому контексті вищу професійну освіту можна зарахувати до загальнодержавного рівня з підпорядкуванням вищим органам державного управління. Механізм державного управління реалізується через методи та інструменти впливу з відповідним правовим, інформаційним, нормативним та фінансовим забезпеченням. Інструментами економічного механізму державного управління,

зокрема, є: ціноутворення, ставки податків, заходи макроекономічних планів і цільових програм, квоти, ліміти тощо [4].

Як свідчить світова практика, процес децентралізації управління системою професійної освіти є складним і тривалим та потребує внесення необхідних змін і доповнень у чинне законодавство, розроблення та затвердження відповідної програми розвитку.

На водному транспорті (як у світі, так і в Україні, незважаючи на серйозні проблеми в економіці нашої країни) активно впроваджуються нові технології, оновлюється обладнання тощо. Це зумовлює попит на кваліфіковані кадри. Крім цього, середній вік робітника за експертними оцінками становить 53-54 роки.

Серйозного реформування зазнала система управління професійною освітою. У сучасних умовах управління системою професійної освіти, фінансування освітніх програм з боку роботодавців у деяких професійних напрямках почало перевищувати обсяги державного фінансування.

Нині мета політики модернізації професійної освіти в середньостроковій перспективі полягає у забезпеченні конкурентоспроможності України на світовому ринку праці. Досягнення цієї мети можливе, якщо буде забезпечено співвідношення витрат і якості у сфері професійної освіти і науки. Для цього розробляються та впроваджуються у систему підготовки фахівців нові організаційно-економічні механізми, які забезпечать ефективне використання наявних ресурсів, підвищення якості професійної освіти на основі оновлення її структури, змісту і технологій навчання, залучення кваліфікованих фахівців, підвищення інноваційного потенціалу і інвестиційної привабливості.

Організаційною основою передбачено комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на зміни у структурі, змісті і технологіях навчання, системі управління, організаційно-правових формах суб'єктів освітньої діяльності і фінансово-економічних механізмах. Реалізація комплексу заходів передбачає також створення системи індикаторів і показників змін у професійній освіті. Особливий акцент при цьому зроблено на підготовці, перепідготовці і підвищенні кваліфікації робітничих кадрів, яке обумовлює створення багаторівневих багатофункціональних навчальних закладів, здатних реалізувати програми професійної освіти.

Впровадження нового підходу до практико-орієнтованого навчання передбачає збільшення обсягів практичного навчання на підприємствах. Крім того виникає необхідність у заходах, спрямованих на удосконалення системи перепідготовки і підвищення кваліфікації педагогічних і управлінських кадрів. Модернізація професійної освіти можлива лише за умови оновлення управлінських кадрів (менеджерів освіти різного рівня), наявності у фахівців, які посідають адміністративні посади, сучасних менеджерських компетентностей.

У системі підготовки фахівців повинні діяти нові організаційно-економічні механізми, у межах яких:

1. Вводяться податкові стимули фінансування для одержання професійної освіти фізичними та юридичними особами.
2. Значна частина навчальних закладів переводиться в статус автономних зі збереженням частки державного фінансування.
3. Діятиме гнучка система стимулювання педагогічних працівників.
4. Розвиватиметься конкуренція навчальних закладів

за отримання як бюджетних, так і позабюджетних коштів.

Система незалежної сертифікації кваліфікацій має стати важливим елементом управління якістю робочої сили. Головний принцип, за яким повинна здійснюватися діяльність центрів сертифікації – відповідність процедур сертифікації вимогам міжнародного стандарту ISO-IEC-2003. Це дозволить не тільки впливати на якість підготовки фахівців, а і стимулювати працівників підприємств підвищувати свою кваліфікацію.

Слід зазначити, що розвитку системи підготовки фахівців різних рівнів та професійних спрямувань (системи професійної освіти) та підвищенню якості робочої сили значною мірою могла б посприяти взаємодія між Міністерством освіти, науки, молоді та спорту України, відомчими навчальними закладами та представниками бізнесу, яка б передбачала спільну участь сторін у процесах модернізації професійної освіти.

Умови формування і розвитку ринкових відносин в економіці України пов'язані не тільки з наявністю незалежних самостійних підприємств, які вільно можуть вести свій бізнес, але й з утворенням такої системи господарювання, яка б сприяла зростанню зацікавленості як окремих працівників, так і цілих трудових колективів у досягненні більш високих результатів своєї професійної діяльності з одного боку, та підвищенні рівня задоволення потреб споживачів – з іншого.

Сьогодні виникає нагальна потреба у організаційно-економічному механізмі, який би у поєднанні з ринковими умовами дозволив також створити умови для поступового «безшокового» зростання рівня виробництва та реалізації послуг, забезпечення формування прибутків підприємства та досягнення основних цілей функціонування підприємства (в тому числі - і підприємства освіти).

Ефективне використання ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання (а також суб'єктів системи підготовки фахівців) нерозривно пов'язане з проблемою наукового планування, організації та управління їхньою діяльністю саме на мікрорівні, тобто з формуванням такого внутрішнього економічного механізму підприємства, який забезпечить ефективність його функціонування [8].

Економічний механізм – центральний у системі господарського механізму, діє через економічні інтереси, складається з комплексу економічних способів, методів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони [9].

Внутрішній економічний механізм підприємства – це сукупність економічних відносин між підприємством та його структурними підрозділами; спосіб регулювання економічної діяльності на мікрорівні, а також система стимулів та мотивацій, якими керуються у своїй діяльності підрозділи будь-якого підприємства, в тому числі і підприємства освіти [9].

Складові економічного механізму підприємства освіти:

1. Механізм формування і використання ресурсів (матеріальних та нематеріальних).
2. Механізм управління витратами.
3. Механізм управління фінансами.
4. Мотиваційний механізм.
5. Механізм взаємодії з ринком праці.

Функціонування підприємства освіти як системи господарюючих елементів (окремих його підрозділів)

забезпечується через його внутрішній економічний механізм. Організаційна основа функціонування внутрішнього економічного механізму системи підготовки фахівців – відносна самостійність усіх компонентів (підрозділів) системи та відповідальність за результати своєї діяльності.

Основні завдання внутрішнього економічного механізму підприємства системи підготовки фахівців:

Забезпечення зацікавленості структурних підрозділів у наданні освітніх послуг згідно з попитом на ринку праці при мінімальних витратах.

Використання сучасних досягнень у підготовці фахівців з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності на світовому ринку праці.

Зростання продуктивності праці, розвиток ініціативи та ділової активності структурних підрозділів та викладацького складу підприємства освіти.

Економічний механізм може мати різні режими функціонування: від управління з високою централізацією прийняття рішень до саморегулювання в сучасних ринкових умовах. Між цими станами можливі варіанти, на вибір яких впливають різні чинники.

Організаційно-економічний механізм системи підготовки фахівців повинен відповідати наступним вимогам:

1. Високоєфективність.
2. Високоадаптивність.
3. Стабільність.

Аналіз сучасного стану реалізації механізмів управління системою підготовки фахівців з позицій системного підходу управління вищою та професійною освітою слід розглядати як цілісну, відкриту систему зі складною ієрархічною структурою.

Система організаційно-економічних механізмів реалізації політики у сфері професійної освіти в умовах інноваційного розвитку сприятиме досягненню основної мети – підготовки висококваліфікованих фахівців, які будуть конкурентоспроможними на національному та світовому ринках праці.

Проблема забезпечення підприємств робітничими кадрами сьогодні для України є ключовою. Підвищення якості робочої сили, відповідність її до вимог роботодавців – пріоритетний напрям державної політики. Вирішення цього завдання – справа роботодавців та їх об'єднань спільно із системою професійної освіти.

В Україні у наш час Міністерством освіти, науки, молоді та спорту за участю провідних фахівців та зацікавлених партнерів розробляються зміни та доповнення до чинного законодавства у сфері професійно-технічної освіти, які враховують світовий досвід.

Отже, реформування і розвиток у сфері професійної освіти в сучасних умовах об'єктивно змінює традиційні та формує нові взаємозв'язки між освітою та державними і недержавними інституціями, що робить актуальним питання з формування нової політики у сфері освітніх послуг.

Список літератури

1. Шим Джей К. Сигел Методы управления стоимостью и анализа затрат / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел ; Пер. с англ. — М. : Филинъ, 1996. — 344 с.
2. Фандель Г. Теория производства и издержек / Г. Фандель ; Пер. с нем. — К. : ТАКСОН, 1999. — 528 с.
3. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален ; Пер. с нем. / Под ред. А. Г. Поршнева. — М. :

Финансы и статистика, 1996. – 512 с.

4. Державне управління в Україні: Навчальний посібник / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. – К. : Видавництво ТОВ „СОМІ”, 1999. – С. 35 – 39.
5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД “Університетська книга”; К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
6. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; Пер. з англ. ; А. Олійник, Р. Скідь-ський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
7. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. - К. : МП “ИТЕМ” ЛТД, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. - 448 с.
8. Пиндайк Р. Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд, Пер. с англ. – М. : Экономика, Дело, 1992. – 510 с.
9. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник / М. Г. Грецак, О. Н. Гребешкова, О. С. Коцюба / За ред. М. Г. Грецака – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
10. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Спб. : Питер, 2001. – 512 с.
11. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – Т. 1 – 864 с.

РЕЗЮМЕ

Ткаченко Константин

Организационные и экономические аспекты подготовки специалистов

В статье рассматриваются некоторые организационно-экономические аспекты современного состояния системы подготовки специалистов, в частности специалистов водного (морского и речного) транспорта. Рассмотрены механизмы организации, управления и функционирования системы подготовки и соответствующие требования к ним.

RESUME

Tkachenko Konstyantyn

Organizational and economic aspects of training

The article explores some organizational and economic aspects of the current state of training of specialists, including specialists of water (sea and river) transport. The mechanisms of the organization, management and operation of training and related requirements are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПСИХОТИПІВ ЛЮДЕЙ

Запропоновано нові підходи до моделювання типів людей, що включають базові 16 психотипів та відрізняються кількісним їх представленням у двійковій та десятковій системах обчислення, розглядається проміжна класифікація психотипів з використанням математичного апарату гіперкомплексних чисел.

Ключові слова: психотип, економіко-математичне моделювання, гіперкомплексні числа.

У побутовому та діловому повсякденному спілкуванні між людьми виникає безліч конфліктів. Одна з причин їх появи – різниця у сприйнятті та способах переробки інформації, що надходить у свідомість із зовнішнього світу.

Як зазначають прихильники порівняно нової (з 1970 року) психологічної теорії [1], стосунки між людьми можна прогнозувати. Ці стосунки утворюються між 16 типами особистості.

Тип особистості (соціотип) не змінюється ні через день, ні через рік. Психологічний тип – це дещо інше, ніж виховання людини, її культурний рівень, її професія (фенотип): це спосіб обміну інформацією та діями з навколишнім світом. Кожен тип має не тільки сильні, але і слабкі риси – недосконалість одних компенсується через переваги інших.

Сучасні концепції конфліктів стали предметом наукового зацікавлення К. Боулдінга, Р. Дарендорфа, Л. Козера.

Сьогодні не можна говорити про загально визнану теорію конфліктів, виявляються істотні розбіжності в методологічних підходах до характеристики ролі і значення конфліктів. Доводиться зважати на наявність різних за змістом концепцій і положень та необхідно самостійно обирати свою позицію.

Останнім часом конфліктологія стала широко використовувати:

- моделювання конфліктних ситуацій;
- теорію ігор;
- внесення раціонального моменту, точного розрахунку в поведінку конфліктуючих сторін для перетворення ситуації конфлікту в гармонію.

Спроба створити єдину теорію конфліктів з використанням математичного апарату була запропонована в Росії В. Дружиніним і Д. Конторовим. В її основі лежить теорія ігор, яка описує психологічні особливості учасників конфліктної взаємодії. Однак вона не дозволяє відобразити в повному обсязі різноманітність конфліктів і не завжди дає змогу знайти правильне рішення.

Нині дослідження конфліктів проводяться всебічно з залученням досягнень різних галузей знань: історії, математики, педагогіки, права, психології, соціології, філософії, військової справи.

Перші публікації з проблем конфліктології в нашій країні з'явилися всередині 80-років ХХ ст. (Ф. М. Бородкін, Н. М. Коряк, Л. А. Нечипоренко та ін.). У працях А. І. Пригожина була висунута теза, що «...сам розвиток демократії є постійний регульований

конфлікт». Тоді ж виникають конфліктологічні центри в США та інших країнах світу. У 1986 р. в Австралії за ініціативи ООН створено Міжнародний центр вирішення конфліктів. В Україні перший центр з вирішення конфліктів почав діяти у Києві всередині 90-х років ХХ століття [2].

Найбільш близькими за технічною сутністю є концепції соціоніки [3], що поділяють людей на 16 психотипів.

Однак, на нашу думку, до соціонічних розробок варто приєднати також економіко-математичні моделі, які достатньо чітко описали б належність людини до того чи іншого типу. Тому існує потреба часу у роботах, що спрямовані на розробку економіко-математичних моделей ідентифікації, аналізу та прогнозування психотипу.

Метою статті є розробка адекватної моделі опису стану психотипу людини для подальшого управління нею.

За даними соціонічних досліджень вважається, що стосунки більше залежать від типу особистості, ніж від виховання. Проте в психології існують різні теорії міжособистісних стосунків. Є думки, що характер людини на стосунки не впливає, а все залежить лише від культурного і соціального рівня, виховання, професії тощо. Але навіть серед тих, хто бачить зв'язок між характером людей і їхніми стосунками, точки зору розбігаються. Ще Сократ запропонував питання, який друг кращий – найбільше схожий, чи той, що відрізняється.

Соціоніка розрізняє стосунки між типами за ступенем комфортності. Наприклад, стосунки двох тотожних типів далеко не завжди гарні. Розуміючи один одного з півслова, вони також однаково слабкі перед однаковими проблемами, тобто взаємодопомога у таких парах низька. Проте стосунки двох цілком різних типів ще гірші. Вони призводять до постійних конфліктів. Лише стосунки дуальності – це психологічне доповнення. Соціоніка поділяє 16 типів на 8 доповнюючих, або дуальних пар. Такі пари – найбільш стійкі на близькій дистанції, наприклад, у сім'ї.

Головні сфери застосування соціоніки, як зазначено у [4]: педагогіка (вивчення взаємодії між викладачем та студентом/учнем, проблеми засвоєння навчального матеріалу), сімейне консультування (шлюб та розлучення, проблеми віку), кадрові консультування (професійна орієнтація, сумісність у робочому колективі, стратегія підприємства на базі типів співробітників), фундаментальні наукові дослідження

Таблиця 1. Таблиця найменувань соціотипів

Характеристики типів	Українська класифікація	Псевдонім		Міжнародна класифікація
Інтуїтивно-логічний екстраверт	ІЛЕ	Дон Кіхот	Пошукач	ENTP
Сенсорно-етичний інтроверт	СЕІ	Дюма	Посередник	ISFP
Етико-сенсорний екстраверт	ЕСЕ	Гюго	Ентузіаст	ESFJ
Логіко-інтуїтивний інтроверт	ЛІІ	Робесп'єр	Аналітик	INTJ
Етико-інтуїтивний екстраверт	ЕІЕ	Гамлет	Наставник	ENFJ
Логіко-сенсорний інтроверт	ЛСІ	Максим Горький	Інспектор	ISTJ
Сенсорно-логічний екстраверт	СЛЕ	Жуков	Маршал	ESTP
Інтуїтивно-етичний інтроверт	ІЕІ	Єсенін	Лірик	INFP
Сенсорно-етичний екстраверт	СЕЕ	Наполеон	Політик	ESFP
Інтуїтивно-логічний інтроверт	ІЛІ	Бальзак	Критик	INTP
Логіко-інтуїтивний екстраверт	ЛІЕ	Джек Лондон	Підприємець	ENTJ
Етико-сенсорний інтроверт	ЕСІ	Драйзер	Зберігач	ISFJ
Логіко-сенсорний екстраверт	ЛСЕ	Штірліц	Адміністратор	ESTJ
Етико-інтуїтивний інтроверт	ЕІІ	Достоевський	Гуманіст	INFJ
Інтуїтивно-етичний екстраверт	ІЕЕ	Гекслі	Радник	ENFP
Сенсорно-логічний інтроверт	СЛІ	Габен	Майстер	ISTP

Як ми бачимо з п'ятого стовпця таблиці 1, кожен психотип позначається чотирма буквами, що характеризують його тяжіння до однієї з двох характеристик, тому на нашу думку доцільно втілити ці характеристики кількісно в бінарних величинах x_1, x_2, x_3, x_4 , що набувають значення 0 чи 1.

де x_1 – перевага, що характеризує, звідки людина бере свої сили – ззовні (екстраверт), або зсередини (інтроверт).

x_2 – перевага, що характеризує, як людина збирає інформацію про зовнішній світ – прямо та послідовно (сенсорик), або образно та спонтанно (інтуїт).

x_3 – перевага, що характеризує спосіб прийняття рішення – об'єктивний та безпристрасний (логік), або суб'єктивний та заснований на факторах

міжособистісних взаємин (етик).

x_4 – перевага, що характеризує, яким чином людина буде своє життя – діє рішуче та за планом (раціоналіст), або гнучко та спонтанно (ірраціоналіст).

При перевазі першої характеристики (екстраверт, сенсорик, логік, раціоналіст) вибирається характеристика – 0, а при перевазі другої характеристики (інтроверт, інтуїт, етик, ірраціоналіст – 1.

Побудуємо моделі психотипу у двійковій системі:

$$z_2 = f(x_1, x_2, x_3, x_4) \quad (1)$$

Та у $z_{10} = f(x_1, x_2, x_3, x_4)$ десятковій системі:

$$(2)$$

Таблиця 2. Математичне відбиття психотипів

Психотип	Характеристики				Результат у двійковій системі (z_2)	Результат у десятковій системі (z_{10})
	Екстраверт / інтроверт (x_1)	Сенсорик / Інтуїт (x_2)	Логік / Етик (x_3)	Раціоналіст / ірраціоналіст (x_4)		
ENTP	0	1	0	1	0101	5
ISFP	1	0	1	1	1011	11
ESFJ	0	0	1	0	0010	2
INTJ	1	1	0	0	1100	12
ENFJ	0	1	1	0	0110	6
ISTJ	1	0	0	0	1000	8
ESTP	0	0	0	1	0001	1
INFP	1	1	1	1	1111	15
ESFP	0	0	1	1	0011	3
INTP	1	1	0	1	1101	13
ENTJ	0	1	0	0	0100	4
ISFJ	1	0	1	0	1010	10
ESTJ	0	0	0	0	0000	0
INFJ	1	1	1	0	1110	14
ENFP	0	1	1	1	0111	7
ISTP	1	0	0	1	1001	9

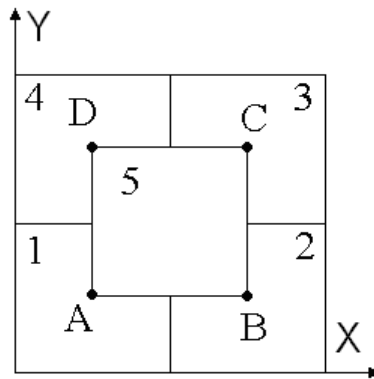


Рис. 1. Характеристики психотипів

де y_2 та y_{10} знайдемо за формулами:

$$z_2 = x_1 \cdot 10^3 + x_2 \cdot 10^2 + x_3 \cdot 10^1 + x_4 \cdot 10^0 \quad (3)$$

$$z_{10} = x_1 \cdot 2^3 + x_2 \cdot 2^2 + x_3 \cdot 2^1 + x_4 \cdot 2^0 \quad (4)$$

Результати запишемо в таблицю 2.

Цифрове відображення психотипів допоможе використовувати кількісні моделі їх оцінки, що, у свою чергу, підвищить рівень керованості менеджерів та їх підлеглих, та, відповідно, зменшить рівень конфліктності в економічних системах.

За результатами таблиці можна зробити наступні висновки: кожен психотип можна представити тільки однією характеристикою з 16 натуральних чисел або в двійковій системі числення z_2 , або в десятковій z_{10} , що залежить від чотирьох змінних переваг, що характеризують: звідки людина бере свої сили x_1 , як людина збирає інформацію про зовнішній світ x_2 , спосіб прийняття рішення x_3 та яким чином людина буде своє життя x_4 .

Крім того, слід зазначити, що у описаних нами характеристиках розглядаються лише переваги, але для з'ясування повної картини кожен з них доцільно відобразити у двомірній системі координат XOY (рис. 1). У результаті ми отримаємо восьмивимірний вектор:

$$\bar{Z} = \{x_1, y_1, x_2, y_2, x_3, y_3, x_4, y_4\}, \quad (5)$$

де x_1 та y_1 – відповідно ступінь екстраверсії та інтроверсії.

x_2 та y_2 – відповідно ступінь сенсорності та інтуїтивності.

x_3 та y_3 – відповідно ступінь логічності та етичності.

x_4 та y_4 – відповідно ступінь раціональності та ірраціональності.

Тоді у кожній парі характеристик, за аналогією до зон стилів поведінки об'єкта системи у конфлікті, як нами було запропоновано у [5], виокремлено 5 зон. Так у парі, що характеризує, звідки людина бере свої сили:

- 1 – зона слабкої екстраверсії та слабкої інтроверсії;
- 2 – зона сильної екстраверсії та слабкої інтроверсії;
- 3 – зона сильної екстраверсії та сильної інтроверсії;
- 4 – зона сильної екстраверсії та слабкої інтроверсії;
- 5 – зона середньої екстраверсії та середньої інтроверсії.

У парі, що характеризує, як людина збирає інформацію про зовнішній світ:

- 1 – зона слабкої сенсорності та слабкої інтуїтивності;
- 2 – зона сильної сенсорності та слабкої інтуїтивності;

3 – зона сильної сенсорності та сильної інтуїтивності;

4 – зона сильної сенсорності та слабкої інтуїтивності;

5 – зона середньої сенсорності та середньої інтуїтивності.

У парі, що характеризує спосіб прийняття рішення:

1 – зона слабкої логіки та слабкої етики;

2 – зона сильної логіки та слабкої етики;

3 – зона сильної логіки та сильної етики;

4 – зона сильної логіки та слабкої етики;

5 – зона середньої логіки та середньої етики.

У парі, що характеризує, яким чином людина буде своє життя:

1 – зона слабкої раціональності та слабкої ірраціональності;

2 – зона сильної раціональності та слабкої ірраціональності;

3 – зона сильної раціональності та сильної ірраціональності;

4 – зона сильної раціональності та слабкої ірраціональності;

5 – зона середньої раціональності та середньої ірраціональності.

Загалом у цій моделі виокремлено $5^4 = 625$ зон, які відповідають 625 різним психотипам.

Для опису моделі доцільно використати апарат комплексних чисел, де кожна з 4 пар характеристик описується у вигляді 4 пар комплексних чисел:

$$z_i = x_i + j \cdot y_i \quad (5)$$

де j – уявна одиниця, яка відповідає співвідношенню:

$$j^2 = -1 \quad (6)$$

Такий опис дозволить глибше дослідити психотипи.

Поле комплексних чисел утворює комутативну алгебру з діленням над полем дійсних чисел. Завдяки цьому та низці інших властивостей, комплексні числа отримали широке застосування в різних галузях класичної та прикладної математики [6, 7]. На нашу думку комплексні числа також доцільно застосувати при економіко-математичному моделюванні задач конфліктології та соціоніки.

Одним із рішень комплексних чисел, які утворюють некомутативну алгебру з діленням, є кватерніони [8, 9], які мають вигляд:

$$x = x_0 + i \cdot x_1 + j \cdot x_2 + k \cdot x_3 \quad (7)$$

де x_0, x_1, x_2, x_3, x_4 – дійсні числа, i, j, k – уявні

одиниці, що задовольняють наступні правила:

$$\begin{aligned} i^2 = j^2 = k^2 = -1, ij = -ji = k, \\ jk = -kj = i, ki = -ik = j. \end{aligned} \quad (8)$$

Але для нашої задачі більш доцільно застосувати октаніони або октави, які за формою є восьмичленом. Як кватерніони, так і октаніони доцільно зарахувати до гіперкомплексних чисел.

Дефініція «гіперкомплексні числа» повинна охоплювати ширший клас математичних об'єктів. Однак до сьогодні вважалося, що алгебру з діленням можна утворювати лише шляхом подвоєння комплексних чисел, кватерніонів і так далі, причому винятково в якості алгебр, які дозволяють розв'язувати реальні дослідні задачі, визнавалися лише алгебри з розмірностями 1, 2, 4 та 8. Побудова гіперкомплексних чисел з діленням над полем дійсних чисел іншими, крім подвоєння шляхами й інших розмірностей, вважалося неможливим в принципі.

У нашій роботі пропонується новий клас математичних об'єктів, що представляють собою багатовимірні гіперкомплексні числа з будь-якою розмірністю. Крім того, на основі побудови та перших кроків аналізу властивостей тривимірного гіперкомплексного числа запропоновано дефініцію модифікованого або багатовимірного комплексного числа.

У загальному випадку гіперкомплексне число q може мати наступний вигляд:

$$q = \sum_{n=0}^N i_n \cdot x_n, \quad (9)$$

де x_n – дійсне число, i_n – одиничний скеровуючий коефіцієнт.

Для комплексного числа, якщо його розглядати як окремих випадок гіперкомплексного числа q , у формулі (9) для одиничних скеровуючих коефіцієнтів повинні виконуватися умови:

$$i_0 \equiv i_0^a \equiv 1, \quad i_0 \cdot i_1 = i_1, \quad i_1^2 = -1, \quad (10)$$

де a – довільне дійсне число.

Для багатовимірних гіперкомплексних чисел одиничні скеровуючі коефіцієнти мають задовольняти умови:

$$\begin{aligned} i_0 \equiv i_0^a \equiv 1, \quad i_0 \cdot i_n = i_n, \\ i_j \cdot i_k = \sigma_{jk}, \end{aligned} \quad (11)$$

Значення σ_{jk} окреслюють властивості гіперкомплексних чисел. Формули (10) і (11) означають, що i_0 є одиничним коефіцієнтом осі дійсних чисел і $i_0 \cdot x_0 \equiv x_0$ є дійсною складовою гіперкомплексного числа.

Для того, щоб гіперкомплексні числа утворили алгебру з діленням, прийємо одиничні скеровуючі коефіцієнти i_n взаємно ортогональними та такими, що встановлюють упорядкований зв'язок напрямку будь-якому з x_n з x_0 , тобто з точками осі дійсних чисел, наступним чином:

$$i_n = \frac{\partial x_0}{\partial x_n} \quad (12)$$

З (12) випливає, що i_n є одиничними векторами. Тому, враховуючи властивості векторного множення і використовуючи (12) без перетворень, маємо:

$$i_j \cdot i_k = -i_k \cdot i_j, \quad i_n^2 = -1 \quad (13)$$

Кожен психотип можна представити тільки однією характеристикою з 16 натуральних чисел або в двійковій системі числення, або в десятковій, що залежить від чотирьох змінних переваг, що характеризують: звідки людина поновлює власні сили, як збирає інформацію про зовнішній світ, спосіб прийняття рішення та яким чином людина буде своє життя.

Слід зазначити, що для з'ясування повної картини кожну з характеристик доцільно розглянути у двовимірній системі координат XOY, в результаті чого ми отримаємо восьмивимірний вектор.

Для нашої задачі доцільно застосувати гіперкомплексні числа – октаніони, або октави, які за формою є восьмичленом, що дозволить глибше дослідити психотипи людини та зменшити рівень конфліктності в соціально-економічній системі.

Список літератури

1. Удалова Е. Уроки соционики, или самое главное, чему нас не научили в школе / Е. Удалова, Л. Бескова. 2003. – 194 с.
2. Зінчина О. Б. Конфліктологія: навчальний посібник / О. Б. Зінчина. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 164 с.
3. Крегер О. Типы людей и бизнес / О. Крегер, Дж. Тьюсон. – М.: АСТ: Астрель, 2006. – 457 с.
4. Ельашевич А. М. О месте типологии в психологии / А. М. Ельашевич // Менеджмент и кадры. – 2005. – № 5. – С. 47-50.
5. Удовенко В. О. Моделирование системных характеристик у трансформационной экономике: монография / В. О. Удовенко. – Кривий Ріг: Мінерал, 2011. – 540 с.
6. Привалов И. И. Введение в теорию функций комплексного переменного / И. И. Привалов. – М., 1977. – 444 с.
7. Иванов В. И. Конформные отображения и их приложения / В. И. Иванов, В. Ю. Попов. – М., 2002. – 324 с.
8. Березин А. В. Кватернионы в релятивистской физике / А. В. Березин, Ю. А. Курочкин, Е. А. Толкачев. – М., 2003. – 200 с.
9. Ибраев А. Т. Многомерные гиперкомплексные и модифицированные комплексные числа / А. Т. Ибраев // Казахская академия информации и бизнеса. – № 5. – 2009.

РЕЗЮМЕ

Удовенко Валерій

Экономико-математическое моделирование типов людей

Предлагаются новые подходы к моделированию типов людей, включающих базовых 16 психотипов, и отличаются количественно представлением психотипов в двоичной и десятилетней системах исчисления, рассматривается промежуточная классификация психотипов с использованием математического аппарата гиперкомплексных чисел.

RESUME

Udovenko Valeriy

Economic and mathematical modeling of types of people

New approaches to modeling of types of people, including 16 basic psychotypes are offered. The intermediate classification of psychotypes using mathematical tools of hypercomplex numbers is analysed.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні етапи втілення стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі, охарактеризовано стратегічні заходи для реалізації запланованих дій, а також проектні напрями подальшої реалізації стратегічних планів.

Ключові слова. модернізація, стратегія, державний сектор, суб'єкти державного сектору, стандарти.

Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 прийнято Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр., яка проголосила про перехід від пострадянського комплексу бюджетного бухгалтерського обліку до принципово нової системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Передумовами формування нового складника вітчизняної облікової системи стали загальноекономічні, законодавчі, облікові чинники, які слід розглядати в контексті процесів глобалізації та світової інтеграції. Вагомий внесок у вирішення завдань, визначених Стратегією модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, здійснили провідні вітчизняні вчені, зокрема: М. І. Бондар, Л. В. Гізатуліна, Р. Т. Дзога, Т. І. Єфіменко, В. В. Жук, З.-М. В. Задорожній, Є. В. Калюга, О. О. Канцуров, Л. М. Кіндрацька, С. В. Левицька, Б. В. Мельничук, В. І. Ричаківська, С. В. Свірко, Н. І. Сушко, С. І. Харченко, О. О. Чечуліна, В. Г. Швець, Ф. О. Ярошенко.

Метою написання статті є розгляд основних етапів та процесів втілення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр., тлумачення основних складових елементів Стратегії, встановлення кінцевих стратегічних пріоритетів для удосконалення запланованих стратегічних заходів.

На зламі тисячоліть Україна стала незалежною державою, яка розпочала власний шлях до світового співтовариства. Перші кроки у цьому напрямі були здійснені у 1992 р. зі вступом України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку й Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій [1]. Упродовж наступних років Україна активно співпрацювала з Європейським Співтовариством із приводу визначення шляхів та форм їх співпраці, положення щодо яких були закріплені 14 червня 1994 р. підписанням Угоди про партнерство й співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [2]. Перше десятиріччя ХХІ ст. характеризується активізацією процесів світової інтеграції України, а саме:

– обрання курсу на вступ до Європейського співтовариства, який було підтверджено підписанням 21 лютого 2005 р. «Плану дій Україна – ЄС»;

– вступ до Світової організації торгівлі 16 травня 2008 р., закріплений укладанням 5 лютого 2008 р. «Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі»;

– обрання курсу на вступ до Північноатлантичного альянсу, оприлюдненого 16 червня 2008 р. у спільній заяві засідання комісії Україна-НАТО щодо передумов переходу України до Плану дій із членства в НАТО;

– значні залучення з 2008 р. коштів Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку з метою подальшого кредитування проектів економічного розвитку та подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи [3].

Прискорення приєднання України до співтовариства розвинутих країн світу потребувало відкритості й прозорості інформації щодо економічної діяльності країни, управління її фінансами та її подання відповідно до міжнародних підходів формування економічних показників [4, с. 565]. На виконання цього запиту Уряд країни розробив та нормативно закріпив Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007-2015 рр.

Для кращого розуміння мети, завдань і напрямів Стратегії модернізації звернімося до з'ясування змістовного наповнення словосполучення «стратегія модернізації». Так у новому тлумачному словнику української мови зазначено, що під словом «стратегія» слід розуміти: 1) мистецтво підготовки і ведення війни та великих воєнних операцій; наука про ведення війни – вища воєнна наука; про систему гри у спорті, при якій окремі ходи, комбінації, прийоми підпорядковані загальному, раніше обміркованому плану; 2) мистецтво суспільного та політичного керівництва масами, яке має визначати головний напрям їх дій, вчинків; 3) спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь [5, с. 417]. У міжнародній вільній енциклопедії Вікіпедія закріплено таке значення слова «стратегія»: загальний, недеталізований план якої-небудь діяльності, що охоплює довгий період у часі, засіб досягнення складної мети [6].

Модернізація – це вдосконалення, поліпшення, оновлення об'єкта, зміна його відповідно до нових вимог та норм, технічних умов, показників якості [7].

Пряме проектування наведених визначень на вказаний у Стратегії модернізації об'єкт – систему бухгалтерського обліку в державному секторі – дає

зможу для формулювання поняття стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі як загального плану дій із його оновлення та вдосконалення на певний тривалий період часу. Логічним продовженням наведеного визначення є висновок про те, що результатом реалізації Стратегії модернізації має бути модифікована система бухгалтерського обліку в державному секторі. Втім, це твердження суперечить структурі національної системи бухгалтерського обліку, котра нині представлена бухгалтерським обліком підприємств і організацій, бухгалтерським обліком банківських установ, бухгалтерським обліком бюджетних установ та бухгалтерським обліком казначейських органів (як уже було зазначено, останні дві її складові утворюють бухгалтерський бюджетний облік, що почав існувати як комплексне утворення у другій половині ХХ ст.) [8; 9]. Поняття «системи бухгалтерського обліку в державному секторі» вперше внесено в понятійне поле вітчизняного бухгалтерського обліку саме Стратегією модернізації, а тому, з огляду на семантичне значення поняття «модернізація», вбачаємо помилковим його застосування до бухгалтерського обліку в державному секторі, оскільки він є новою складовою системи вітчизняного бухгалтерського обліку, що має бути сформована на основі бухгалтерського бюджетного обліку (з огляду на згаданий суб'єктний склад Стратегії модернізації). За цих умов правочинною буде така ідентифікація стратегії модернізації щодо фактичного об'єкта модифікації: стратегія модернізації бухгалтерського бюджетного обліку.

Отже, незважаючи на повну відповідність поданого визначення змісту Стратегії модернізації, воно виявляє неточність, яка при детальному розгляді перетворюється на вагомий недолік. Йдеться про «категорійне» чи «поняттєве» значення державного сектора, який служить фундаментом об'єкта Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі.

Найбільш деталізоване визначення державного сектора належить колективу авторів монографії «Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін», де, зокрема, зазначено, що «під державним сектором ...слід розуміти ту частину економічної системи, що передана у повну чи часткову власність державі, для забезпечення загальних потреб суспільства, критеріями автентичності якого будуть не лише форма власності, а й права управління, отримання прибутку у вигляді дивідендів та розпорядження централізованими фондами грошових коштів його інституційними одиницями» [10, с. 27].

Три різних підходи для визначення суб'єктів державного сектора, які у загальному вигляді можливо представити наступним чином:

- суб'єкти державного сектора – підприємства, організації та установи, що належать до державного сектора;
- суб'єктами державного сектора є підприємства, організації та установи, що належать як до державного, так і до комунального сектора;
- до суб'єктів державного сектора належать державні підприємства і всі бюджетні установи та організації України.

Така нечіткість позиції щодо важливої економічної категорії незрозуміла, але припустима в умовах наукової дискусії. На її продовження зазначимо, що порівняння варіантів запропонованої структури з легітимним складом державного сектора України

засвідчує повну відповідність першого варіанта законодавчо закріпленим положенням та необхідність спростування другого підходу, оскільки в ст. 22 Господарського кодексу України зафіксовано: «...суб'єктами господарювання державного сектора економіки є суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Повноваження суб'єктів управління у державному секторі економіки – Кабінету Міністрів України, міністерств, інших органів влади та організації щодо суб'єктів господарювання визначаються законом. Держава реалізує право державної власності у державному секторі економіки через систему організаційно-господарських повноважень відповідних органів управління щодо суб'єктів господарювання, що належать до цього сектору і здійснюють свою діяльність на основі права господарського відання або права оперативного управління» [11]. Третій варіант трактування складу суб'єктів суперечить положенням як ст. 22, так і ст. 24 згаданого нормативного акту, оскільки бюджетні установи й організації мають як державну, так і комунальну природу створення та фінансового забезпечення і не можуть однозначно бути ідентифіковані в межах тільки одного з цих секторів (табл. 1) [12].

Гармонізація всіх елементів економічної системи України зі світовими положеннями і показниками мега- та мезоекономічних рівнів потребує розгляду питання ідентифікації державного сектора в контексті загальноприйнятих міжнародних підходів.

Варто зазначити, що Статистика державних фінансів 2001 побудована на основі Системи національних рахунків 1993, відповідно до якої економіка поділяється на п'ять інституційних секторів: фінансових корпорацій, нефінансових корпорацій, державного управління, домашнього господарства, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства. Чіткого визначення державного сектора в системі Статистики державних фінансів нема, втім, його запропонована структура дає змогу стверджувати, що державний сектор – це сукупність різних інституційних одиниць, які контролює держава, як-от [13, с. 23]:

- державні корпорації: нефінансові державні корпорації, фінансові державні корпорації (грошові-кредитні державні корпорації у т. ч. центральний банк, фінансові державні корпорації, крім грошово-кредитних)
- сектор державного управління (центральний уряд, регіональні органи управління, органи місцевого управління).

Наведена структура державного сектора свідчить про те, що в Статистиці державних фінансів нема розподілу секторів економіки на державний та комунальний а це притаманне вітчизняній практиці інституціалізації секторів економіки. З огляду на такий стан можна зрозуміти підходи тих вітчизняних учених, які підтримують позицію щодо структури державного сектора, закріплену Статистикою державних фінансів. Слід також зауважити наявну єдність у трактуванні поняття «державного сектора» на міжнародному регулятивному рівні. Так у «Вступі» до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора державний сектор визначено як сукупність національного уряду, регіональних органів управління

Таблиця 1. Склад суб'єктів державного та комунальних секторів економіки України

Сектор суб'єкти	Державний сектор	Комунальний сектор
Суб'єкти управління	Кабінет Міністрів України	Органи місцевого самоврядування
	Міністерства України	
	Відомства України	
	інші органи державної влади	
Суб'єкти господарювання	Підприємства та організації, що діють на правах державної форми власності	Підприємства та організації, що діють на правах комунальної форми власності
	Суб'єкти господарювання, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50%	Суб'єкти господарювання, частка комунальної власності у статутному капіталі яких перевищує 50%
	Суб'єкти господарювання, державна частка у статутному капіталі яких становить величину, що забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів	Суб'єкти господарювання, частка комунальної власності у статутному капіталі яких становить величину, що забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.
	Бюджетні установи, які утворені органами державної влади та утримуються за рахунок коштів Державного бюджету	Бюджетні установи, які створені органами місцевого самоврядування і утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів

(наприклад, штатів, провінцій, територій), місцевих (міські, районні (селищні) тощо) органів управління та відповідних державних суб'єктів господарювання (наприклад, агенції, правління, комісії та підприємства) [14].

Важливою складовою державного сектора є сектор державного управління, який має розгалужену структуру (рис. 1) [15].

Варто акцентувати, що під контрольованими й фінансово залежними суб'єктами за всіма підсекторами слід розуміти установи та організації, які утворені відповідними органами влади і перебувають на їхньому

фінансовому забезпеченні (отримують асигнування з відповідного рівня бюджетів). Фактично згадані складові є аналогами органів виконавчої і законодавчої влади всіх рівнів, бюджетних установ та державних соціальних цільових фондів України, які й виступають суб'єктами бухгалтерського бюджетного обліку.

Повертаючись до розгляду цього питання, нагадаймо, що Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі визнає суб'єктами Міністерство фінансів, що здійснює державну політику в сфері бухгалтерського обліку, розпорядників бюджетних коштів, Державне

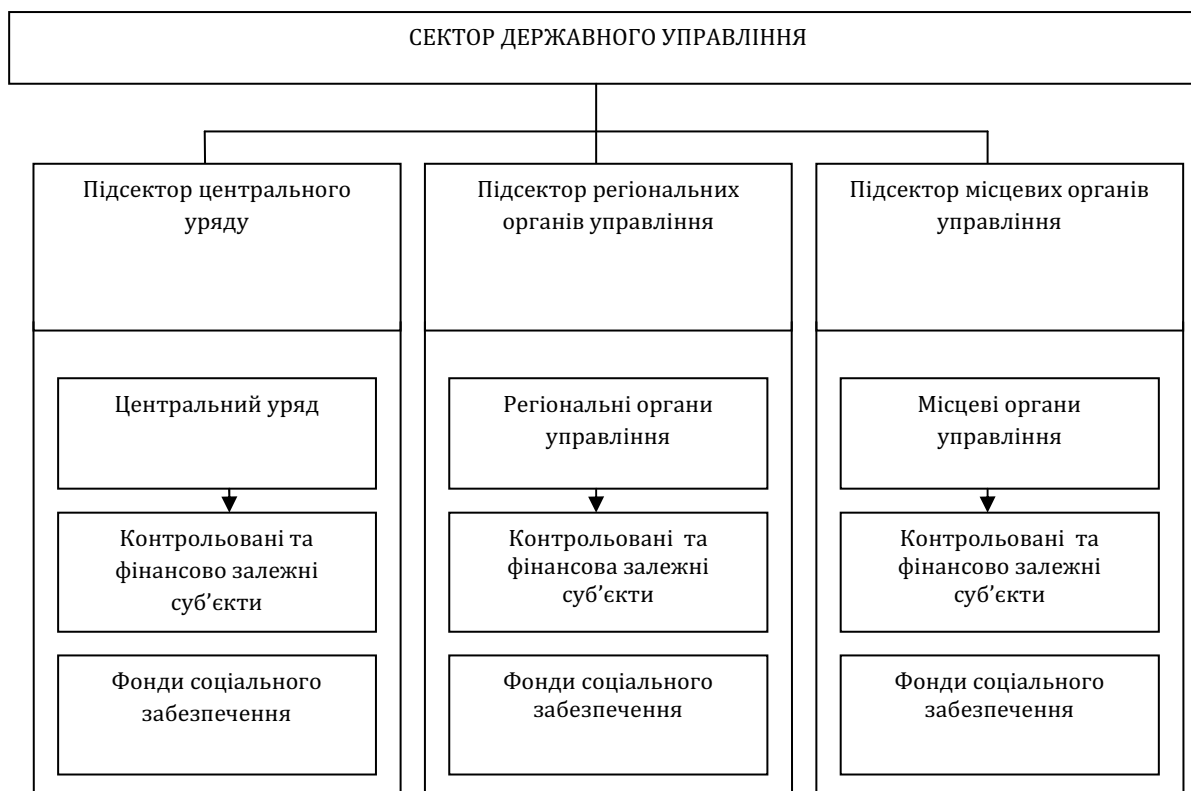


Рис. 1. Структура сектору державного управління

казначейство та державні цільові фонди, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку. Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» закріплено дещо скорочений їх склад – розпорядники бюджетних коштів, Державне казначейство та державні цільові фонди [16].

У доробку російських вчених нами було знайдено такі визначення суб'єкта бухгалтерського обліку:

- особа (юридична та фізична, що здійснює підприємницьку діяльність), від імені якої здійснюється бухгалтерський облік [17, с. 25];
- суб'єкт (юридичні особи та індивідуальні підприємці), від імені якого здійснюється бухгалтерський облік [18, с. 392]

Зважаючи на однорідні позиції авторів щодо суб'єктів бухгалтерського обліку та нормативні положення в частині структури державного сектора економіки, у т. ч. характеру участі держави та органів державної влади у господарській діяльності (відповідно до ст. 8 Господарського кодексу України держава, органи державної влади не є суб'єктами господарювання; вони є суб'єктами, наділені господарською компетенцією, яка реалізується через державні установи), легітимною буде ідентифікація суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі як суб'єктів управління (в особі їх представників) та суб'єктів господарювання згаданого сектора економіки України, зокрема: державні установи, наділені господарською компетенцією органів державної влади; бюджетні установи, які утворені органами державної влади та утримуються за рахунок коштів Державного бюджету; підприємства та організації, що діють на правах державної форми власності; суб'єкти господарювання, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50% або становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів, які ведуть бухгалтерський облік.

Наведене обґрунтування поняття «суб'єктів

бухгалтерського обліку в державному секторі» на основі Господарського кодексу України суперечить закріпленому у розділі «Загальні питання» Стратегії модернізації та у ст. 4 Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (рис. 2). Господарський кодекс України як закон загальної дії має найвищу юридичну силу у вітчизняному нормативно-правовому полі, а тому, відповідно до юридичних положень законотворчої діяльності, положення інших, нижчих за «субординацією» нормативних актів, що йому не відповідають, слід визнавати юридично не дійсними.

Вивчення нормативно-правових документів у галузі статистики, а саме Класифікації інституційних секторів економіки України, сформованої на основі Системи національних рахунків 1993 ООН і затвердженої Наказом Державного комітету статистики України № 96 від 18.04.05, свідчить про повну ідентичність суб'єктів сектора загального державного управління та складу суб'єктів бюджетного обліку, а отже, закріплених у Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України [19].

Таким чином, розгляд правових, структурних та економічних основ формування і забезпечення функціонування вітчизняних державного сектора, сектора загального державного управління, бюджетного бухгалтерського обліку свідчить про необхідність внесення змін до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України в частині уточнення суб'єктного складу, а отже і загального формулювання. За викладених вище умов правочинною буде така ідентифікація стратегії модернізації щодо фактичного об'єкта модифікації та суб'єктів: стратегія модернізації бухгалтерського бюджетного обліку з метою побудови системи бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління.

Важливі положення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України – мета, завдання, напрями та очікувані результати. Мета Стратегії модернізації полягає в удосконаленні системи

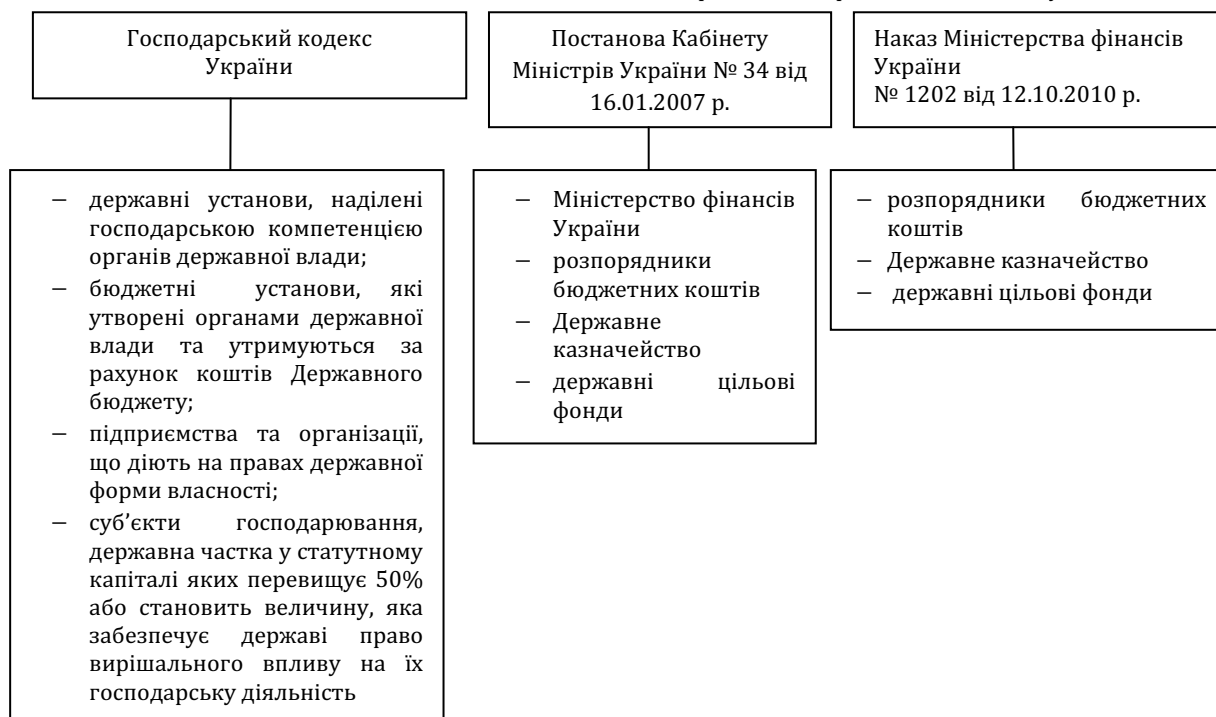


Рис. 2. Ідентифікація суб'єктів бухгалтерського обліку

бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Відповідно до мети визначено завдання, серед яких виокремлено: вдосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, виконання яких сприятиме вдосконаленню: управління державними фінансами; системи стратегічного бюджетного планування на середньотерміновий та довготерміновий періоди; порядку складання і виконання бюджету на основі програмно-цільового методу в бюджетному процесі; системи контролю за процесом виконання бюджету; інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

Основними напрямками реалізації Стратегії модернізації є такі [20]:

- удосконалення системи бухгалтерського обліку: розподіл між суб'єктами бухгалтерського обліку повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат; розроблення й запровадження єдиних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією;
- удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів шляхом: удосконалення методики складання форм звітності та їх удосконалення; розроблення і запровадження нових форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів; удосконалення методів складання та консолідації фінансової звітності й звітності про виконання бюджетів із використанням сучасних інформаційних технологій;
- створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи, що передбачатиме: модернізацію фінансово-бухгалтерських служб; забезпечення казначейського обслуговування всіх суб'єктів державного сектора; адаптацію бюджетної системи, створеної на засадах програмно-цільового методу, до нових методологічних принципів системи бухгалтерського обліку; посилення контролю з боку органів Державного казначейства за дотриманням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і складання звітності; вдосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб; уніфікацію програмного забезпечення, що використовують суб'єкти державного сектора, з метою забезпечення обміну інформацією між Мінфіном, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем. За кожним напрямком окреслено відповідні заходи реалізації Стратегії (табл. 2). За результатами останньої має бути досягнуто:
- адаптації нормативно-правового поля регламентації бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів через запровадження П(С)БО та П(С)ФЗ у державному секторі;
- впровадження нового єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку з виконання бюджетів та кошторисів розпорядників бюджетних коштів;
- уніфікації вимог до вибору програмного забезпечення для обміну інформацією між Мінфіном, органами Державного казначейства і

суб'єктами державного сектору;

- підвищення відповідальності, а також статусу керівників фінансово-бухгалтерських служб суб'єктів державного сектора;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів із питань бухгалтерського обліку в державному секторі;
- підвищення рівня прозорості та відкритості ведення бухгалтерського обліку;

На додаток до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі сформовано загальний план-графік затвердження положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі, що викладено у наказі Міністерства фінансів України від 19.04.2007 р. № 504 (у редакції Наказу Міністерства фінансів України № 396 від 11.06.2010 р.). Відповідно до нього впродовж 2009-2012 рр. передбачено розроблення таких стандартів:

- 2009 р. – «Подання фінансової звітності»;
- 2010 р. – «Консолідована фінансова звітність»; «Фінансова звітність за сегментами»; «Зміна облікових оцінок та виправлення помилок»; «Доходи від обмінних операцій»; «Доходи від необмінних операцій (податки та трансфери)»; «Основні засоби»; «Запаси»; «Нематеріальні активи»; «Подання бюджетної інформації у фінансовій звітності»;
- 2011 р. – «Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах»; «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»; «Оприлюднення інформації про загальний державний сектор»; «Події після звітної дати»; «Витрати на позики»; «Оренда»; «Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін»; «Будівельні контракти»;
- 2012 - «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації»; «Інвестиційна нерухомість»; «Вплив змін валютних курсів»; «Облік інвестицій в асоційовані компанії»; «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»; «Знецінення активів, які генерують кошти у безготівковій формі»; «Знецінення активів, які генерують кошти у готівковій формі»; «Виплати працівникам».

Уже отримано певні проміжні результати з виконання згаданого плану дій. Так 8 липня 2010 прийнято нову редакцію Бюджетного кодексу України, відповідно до якої в ст. 43, 56, 58 закріплено порядок ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності органами Державного казначейства України та бюджетними установами з дотриманням національних (положень) стандартів бухгалтерського обліку, а також уточнено ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» щодо вказаної позиції.

Наказами Міністерства фінансів України № 1541 від 28.12.2009 р., № 1202 від 12.10.2010 р., № 1629 від 24.12.2010 р. затверджено такі національні положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі, які почнуть діяти з 1 січня 2013 р. [21; 22]:

- 101 «Подання фінансової звітності»;
- 102 «Консолідована фінансова звітність»;
- 103 «Фінансова звітність за сегментами»;
- 121 «Основні засоби»;
- 122 «Нематеріальні активи»;
- 123 «Запаси»;

Таблиця 2. Основні заходи, визначені Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України

Найменування заходу	Терміни
<i>Удосконалення системи бухгалтерського обліку</i>	
Підготовка пропозиції щодо внесення змін до Бюджетного кодексу, Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»	2010
Проведення досліджень у сфері розподілу повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат між суб'єктами бухгалтерського обліку	2007–2008
Розроблення, затвердження і застосування національних П(С)БО у державному секторі	2010–2012
Розроблення єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі	2010–2012
Адаптація нормативно-правового та методологічного забезпечення щодо здійснення операцій із виконання бюджетів з урахуванням змін у системі бухгалтерського обліку	2007–2011
<i>Удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів</i>	
Перегляд наявних форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів, а також показників про виконання бюджетів і кошторисів бюджетних установ та державних цільових фондів	2010
Установлення єдиних підходів та вимог до формування мережі розпорядників бюджетних коштів	2008
Розроблення, затвердження та впровадження національних П(С)ФЗ у державному секторі	2010–2013
<i>Створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи</i>	
Нормативно-правове врегулювання питання функціонування фінансово-бухгалтерських служб суб'єктів державного сектора, в т. ч. головних бухгалтерів	2010-2011
Нормативно-правове врегулювання питання повноважень органів Державного казначейства в процесі здійснення ними контролю бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийнятті зобов'язань та проведенні платежів	2007–2009
Створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу виконання бюджетів у режимі реального часу	2008–2015
Уніфікація програмного забезпечення з бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектора	2008
Організація навчання та підвищення кваліфікації фахівців Міністерства фінансів, органів Державного казначейства, працівників фінансово-бухгалтерських служб бюджетних установ та державних цільових фондів	2011–2015

- 124 «Доходи»;
- 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»;
- 126 «Оренда»;
- 127 «Зменшення корисності активів»;
- 128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»;
- 129 «Інвестиційна нерухомість».

Бюджетним кодексом України (ст. 56) і Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (ст. 8) закріплено права Кабінету Міністрів України щодо встановлення завдань та функціональних обов'язків бухгалтерських служб, повноважень керівників бухгалтерської служби у бюджетних установах та вимоги щодо їхнього професійно-кваліфікаційного рівня.

Втім, більшість із зазначених в таблиці 2 позицій ще не опрацьовано. Враховуючи терміни здійснення заходів, якнайшвидшого виконання потребують завдання щодо визначення методів обліку доходів і видатків, із розроблення єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку, загальних положень складання фінансової звітності й формування положень (стандартів) фінансової звітності, а також створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи. Формування нового методологічного інструментарію та методичних положень бухгалтерського обліку й звітності потребує створення теоретичного базису нової системи бухгалтерського

обліку в секторі загального державного управління.

Основними напрямками Стратегії модернізації є такі: вдосконалення системи бухгалтерського обліку, вдосконалення системи фінансової звітності й звітності про виконання бюджетів, створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи. Кінцевим підсумком реалізації Стратегії модернізації буде створення дієвої інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами і, як результат цього, економічне та соціальне зміцнення України.

Дослідження запровадженого Стратегією модернізації поняття «система бухгалтерського обліку в державному секторі» у контексті визначеного її суб'єктного складу засвідчила наявне протиріччя з вітчизняним нормативним полем вищого регламенту, а саме Господарським кодексом України. З метою його усунення, а також гармонізації положень вітчизняного бухгалтерського обліку до світових підходів Статистики державних фінансів запропоновано апелювати до поняття «сектору загального державного управління», інституційний склад якого представлений органами державної та місцевої законодавчої і виконавчої влади, створеними цими органами бюджетними установами та державними соціальними позабюджетними фондами.

Вивчення проміжних результатів виконання Стратегії модернізації свідчить про цілеспрямоване виконання запланованих заходів, зокрема: внесено необхідні уточнення в Бюджетний кодекс України й Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову

звітність в Україні», Наказами Міністерства фінансів України затверджено 12 національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, які почнуть діяти з 1 січня 2013 р. Втім, ще не опрацьовано більшість позицій, як-от: визначення методів обліку доходів та видатків, розроблення єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку та положень (стандартів) фінансової звітності, а також створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи.

Список літератури

1. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій: Закон України № 2402-ХІІ від 03. 06. 1992 р.
2. Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]: закон України № 237/94-ВР від 10. 11. 1994 р.. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_012.
3. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/turkey/ua/43/ukr-ifo.doc
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: монографія / Геєць В. М., Александрова В. П., Артёмова Т. І., Бажал Ю. М., Барановський О. І., Близнюк В. В. та ін.; За ред. акад. НАН України В. М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогноз.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Новий тлумачний словник української мови: (у 4 т.) / Уклад. Яремко В. В., Сліпушко О. М. – Т. 4. – К.: АКОНІТ, 2001. – 941 с.
6. Стратегія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Стратегия>.
7. Модернізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Модернизация>.
8. Кауцкій Л. С. Бюджетный учет и отчетность / Л. С. Кауцкій. – М.: Центральные заочные курсы по повышению квалификации главных и старших бухгалтеров при Всесоюзном заочном финансовом институте, 1952. – 350 с.
9. Дедков Е. П. Развитие бюджетного учёта / Е. П. Дедков. – М.: Госфиниздат, 1962. – 135 с.
10. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: монографія / Мельник А. Ф., Монастирський Г. Л., Желюк Т. Л., Жуковська А. Ю., Васіна А. Ю., Другопольський О. В., Лаврів Л. А., Овсянюк-Бердадів О. Ф., Ціцик Н. В., Апостолюк О. З., Богач Ю. А.; За ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка». – 2009. – 528 с.
11. Господарський кодекс України № 436-IV від 16. 01. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Фаріон А. І. Фінансове середовище як основа формування діяльності підприємств державної форми власності / А. І. Фаріон, О. Т. Галько // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Вип. 4 (44). – Ч. 2. – Рівне, 2008. – С. 123-125.
13. Царук О. В. Гармонізація системи статистики державних фінансів з міжнародними стандартами: статистика державного боргу та дефіциту бюджету / О. В. Царук // Статистика України. – 2006. – № 3. – С. 21-25.
14. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/document/81046/B4.pdf>
15. Руководство по статистике государственных финансов 2001 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/rus/index.htm>.
16. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України № 1202 від 12. 10. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1017-10>.

17. Медведев М. Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы / М. Ю. Медведев. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 752 с.
18. Медведев М. Ю. Бухгалтерский словарь / М. Ю. Медведев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 488 с.
19. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України [Електронний ресурс]: наказ Державного комітету статистики України № 96 від 18. 04. 2005 р.. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0096202-05>.
20. Фаріон А. І. Практика та проблемні питання функціонування системи бухгалтерського обліку у суб'єктах державного сектору / А. І. Фаріон // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – Економічні науки. – 2010. – № 19. – С. 97-103.
21. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України № 1541 від 28. 12. 2009 р.. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
22. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України № 1629 від 24. 12. 2010 р.. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

РЕЗЮМЕ

Фарион Антонина

Направления модернизации бухгалтерского учета в государственном секторе Украины

В статье рассмотрены основные этапы воплощения стратегии модернизации системы бухгалтерского учета в государственном секторе, охарактеризованы стратегические мероприятия по реализации запланированных действий, а также проектные направления последующей реализации стратегических планов.

RESUME

Farion Antonina

Directions of accounting modernization in state sector of Ukraine

In the article the author has considered the basic stages of embodiment of modernization strategy of accounting system in a state sector. The strategic measures for realization of the planned actions, and also project directions of subsequent realization of strategic plans are characterized.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

В статті розглядаються основні підходи до процесу інтеграції національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних. Проаналізовано проблемні питання відповідності бухгалтерського обліку основним уніфікованим принципам, загальноприйнятим міжнародною бухгалтерською спільнотою.

Ключові слова: національні стандарти бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, реформування обліку, інтеграція.

Процеси глобалізації світової економіки, потреба у забезпеченні прозорості фінансової звітності українських підприємств і забезпечення її зіставлення зі звітами іноземних компаній, потреба у створенні привабливого інвестиційного середовища, зобов'язання держави щодо гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством Європейського Союзу потребують подальшого реформування облікової системи у сфері підприємництва, створення організаційно-правових умов застосування суб'єктами господарської діяльності міжнародних стандартів для складання фінансової звітності.

Запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в Україні – це важливий крок до істотного реформування української економіки, яке неодмінно матиме позитивний вплив на її результати. Наша держава працює у напрямку наближення українського законодавства до європейського і важливе місце саме у цьому займає наближення та адаптація стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних норм, а також застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Проведення заходів з реформування обліку потребує перегляду та оновлення нормативно-методичної бази, що регулює облікову діяльність в Україні.

Цю проблему досліджено у працях вітчизняних та закордонних вчених, серед яких можна назвати П. С. Боровка, Е. П. Бреслава, Е. В. Глухова, Н. В. Дація, Е. Ю. Добровольського, Б. М. Караванова, М. Х. Корецького, В. І. Пушкаря, В. В. Сопка, Л. К. Сука, Л. В. Пельтека, М. О. Скібіцького, М. Г. Чумаченка, П. Хорвата та інших.

Оскільки Україна вибрала своєю стратегічною метою перехід до ринкових відносин, то основним її завданням є проведення докорінних економічних реформ. Вступ України до світових організацій, таких, як СОТ, та інтеграція до Європейського Співтовариства потребують адаптації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів. Для узгодження з ними необхідно реформувати національну систему бухгалтерського обліку за такими напрямками: по-перше, переглянути та прийняти відповідні зміни до нормативно-правового регулювання; по-друге, сформувати нову нормативну базу (стандарти); по-третє, оновити методичне забезпечення щодо регулювання ведення бухгалтерського обліку (інструкції, коментарі); по-четверте, забезпечити підготовку і перепідготовку кадрів відповідно до

міжнародних вимог.

Процес реформування бухгалтерського обліку розпочався ще у 1998 р. прийняттям закону «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» та у 1999 р. – закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Міністерство фінансів України розробило, беручи за основу Міжнародні Стандарти фінансової звітності, 34 національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Також необхідно відзначити позитивне динамічне зрушення, основою якого стала адаптація міжнародних принципів щодо: визначення методів ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності у спеціальних положеннях П(С)БО; усунення відповідальності галузевих міністерств щодо регулювання питань методології обліку, передаючи цю функцію тільки Мінфіну України; вибору і самостійного складання підприємством облікової політики; організації управлінського обліку як обліку, котрий не регулюється П(С)БО, а проводиться на розсуд керівництва підприємства [3, с. 5-8].

Позитивним етапом інтеграції України у світове товариство є прийняття закону «Про аудиторську перевірку» як відокремленого від держави контролю за діяльністю приватних підприємств. Цей світовий досвід є досить ефективним у економічно розвинених країнах, оскільки дає незалежність проведення аудиторської перевірки і можливість використання принципів та міжнародних стандартів аудиту, втілення процесу якого неможливе за надмірного втручання з боку держави.

Із розширенням діяльності підприємств за межі національних кордонів бухгалтерський облік теж має таку тенденцію, тому що він не тільки вже забезпечує дані для формування фінансової звітності, а й служить повсякденним джерелом інформації для прийняття управлінських рішень, оскільки дані бухгалтерського обліку містять інформацію про ризики, статистичну, а також нефінансову інформацію, що забезпечує повноту, своєчасність та координованість управлінських рішень вищих і середніх рівнів менеджменту.

Нині Рада з міжнародних стандартів значну увагу приділяє питанню визначення вартості майна підприємства. Вимоги окремих стандартів дедалі більше спираються на міжнародні стандарти фінансової звітності, такі, як МСБО 8, МСБО 16, МСБО 20, МСБО 21, МСБО 39, МСФЗ 3, МСФЗ 34, МСФЗ 35, що змушують українських урядовців переглянути методи визначення

вартості майна.

Особливу увагу також необхідно звернути на підготовку фахівця з бухгалтерського обліку. Нині більшість бухгалтерів готують тільки у вищих навчальних закладах, а в окремих випадках – на спеціальних курсах. Проте в багатьох країнах діють спеціальні інститути та організації, які не тільки випускають фахівців облікових професій, а й контролюють їхню подальшу діяльність за допомогою атестацій рівня його знань і навичок. Керівники підприємств та організацій беруть на роботу тільки тих працівників-обліковців, які є членами професійних організацій. Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC) продовжує працювати над розробленням і реалізацією однакових вимог до освітньої та професійної підготовки бухгалтерів відповідно до встановлених стандартів з метою забезпечення надання професійних послуг високої якості. Вимоги і рекомендації МФБ викладені в семи міжнародних освітніх стандартах (IES). В Україні так склалося, що бухгалтерів готують за суто університетськими програмами без залучення професійних організацій, яких є дуже мало. Методологічна рада з бухгалтерського обліку в Україні схвалила рекомендації з Програми підвищення кваліфікації робітників, яка містить навчальні програми спеціальної підготовки для підвищення компетенції бухгалтерів.

Проте є ще низка невирішених питань, що суттєво впливають на ефективність інтеграції професійних знань до міжнародних стандартів; до них можна зарахувати: проблеми зі створенням галузевих професійних об'єднань бухгалтерів; організацією комісій по оцінці і сертифікації, а також щодо забезпечення функції контролю якості роботи та рівня професійної підготовки бухгалтерів; із налагодженням співпраці з Міжнародною Федерацією Бухгалтерів, регіональними бухгалтерськими службами, а також з іншими міжнародними фінансовими організаціями з метою спільного розроблення основних вимог та принципів інтеграції української професійної бухгалтерської системи у міжнародну бухгалтерську спільноту [1, с. 19-20].

Серед проблемних питань варто також назвати тільки часткову відповідність бухгалтерського обліку основним уніфікованим принципам, загальноприйнятим у міжнародній бухгалтерській спільноті:

- об'єктивності;
- простоти;
- достовірності;
- своєчасності.

Варто було б також окреслити основні проблемні питання щодо модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі економіки, оскільки саме він нині перебуває на стратегічному інтеграційному етапі. До них належить відсутність єдиних підходів до розроблення дієвих механізмів удосконалення системи бухгалтерського обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатній рівень висвітлення питань переходу на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку та звітності, а також створення єдиного уніфікованого організаційно-інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Багато науковців і практиків, вивчаючи комплекс проблем, пов'язаних із модернізацією системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, виділили такі основні їхні групи:

- використання двох методів ведення бухгалтерського обліку – касового (при виконанні бюджетів) і методу нарахувань, що має певні особливості (при

діяльності з виконання кошторису розпорядниками бюджетних коштів);

- відсутність єдиної методики при відображенні операцій у бухгалтерському обліку державними цільовими фондами;
- не всі розпорядники бюджетних коштів охоплені казначейською системою обслуговування. Це не дає змоги отримувати оперативну та достовірну інформацію про дійсний стан виконання бюджетів різних рівнів;
- звітність про виконання бюджетів консолідується за вертикаллю Державного казначейства і вертикаллю головних розпорядників коштів паралельно. При цьому потоки інформації дублюються, але частина аналітичних звітних даних містить нетотожну інформацію. Планові показники також доводять за двома напрямками: у системі Державного казначейства і системі головних розпорядників бюджетних коштів. Таку інформацію доводять за двома інформаційними потоками – дані розпису та кошториси розпорядників бюджетних коштів;
- бюджети за видатками виконують шляхом виділення асигнувань замість ефективнішої системи – погашення зобов'язань. Існує формальний облік зобов'язань розпорядників бюджетних коштів, що не відповідає фактичному стану їх розрахунків. У Державного казначейства немає ефективних важелів впливу на стан розрахунків розпорядників бюджетних коштів;
- окремі нормативні акти з обліку та звітності виконання кошторисів і бюджетів, затверджені Державним казначейством, потребують узгодження з міжнародними стандартами [2, с. 33-40].

Важливим напрямком досліджень наукового характеру є вирішення питань, які стосуються глобальної облікової системи взагалі та формування концепції розвитку національної системи обліку з урахуванням сучасних умов господарювання та галузевих особливостей. Для узгодження із міжнародними стандартами обліку потрібні реформи за такими напрямками: переглянути та прийняти відповідні зміни до нормативно-правового регулювання; сформувати нову нормативну базу (стандарти); оновити методичне забезпечення щодо регулювання ведення бухгалтерського обліку (інструкції, коментарі); забезпечити підготовку та перепідготовку кадрів відповідно до міжнародних вимог.

Список літератури

1. Іщенко Т. Д. Формування бухгалтерської професії на сучасному рівні / Т. Д. Іщенко, В. Д. Слободян // Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського державного аграрно-технічного університету. Т. 2, вип. 17. – 744 с. – С. 19-20.
2. Канева Т. Стан і перспективи розвитку обліку в державному секторі України / Т. Канева, С. Шевченко // Вісник КНТУ. – 2010. – № 5. – С. 33-40.
3. Саблук П. Т. Проблеми реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні / П. Т. Саблук // Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського державного аграрно-технічного університету. Т. 2, вип. 17. – 744 с. – С. 5-8.
4. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34.
5. Шелковникова О. В. Поглиблення інтеграційних можливостей обліку в управлінні формуванням витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства: дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Шелковникова Олена

-
- Василівна. – Львів, 2005. – 473 с.
6. Смоленюк П. С. Гармонізація обліку та звітності України з міжнародними стандартами / П. С. Смоленюк // *Наука й економіка*. – 2010. – № 2 (18). – С. 120-123.
 7. Яремко І. Адаптація облікової системи до умов сучасної економіки / І. Яремко // *Фінанси України*. – 2006. – № 8. – С. 146-152.
 8. Руденко В. Бухгалтерська реформа: вперед до світлого минулого? / В. Руденко // *Бухгалтерія*. – 2007. – № 28. – С. 50-54.
 9. Інтерв'ю з начальником Управління методології бухгалтерського обліку міністерства фінансів України Л. Г. Ловінською // *Все про бухгалтерський облік*. – 2007. – № 87. – С. 7.
 10. Єфименко Т. І. Проблеми та завдання реформування бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс] : Доповідь на міжнародній науково-практичній конференції 02.04.2007р. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
 11. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс] : схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р., № 911-р. – Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”. – 2007 – 2009.

РЕЗЮМЕ

Фарион Иван

Особенности процесса интеграции национальной учетной системы к международным стандартам

В статье рассматриваются основные подходы относительно процесса интеграции национальных стандартов бухгалтерского учета к международным. Проанализированы проблемные вопросы соответствия бухгалтерского учета основным унифицированным принципам, общепринятым международным бухгалтерским сообществом.

RESUME

Farion Ivan

The features of national accounting system integration process to international standards

In the article the author examines the basic approaches according the process of national accounting system integration to international standards. The problem questions of accounting accordance to the basic compatible principles generally accepted by the International Association of Accounting have been analysed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ГЛОБАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану інфраструктури глобального та українського інвестиційного ринку. Визначено вплив інфраструктури на розвиток інвестиційних ринків, взаємодію їх учасників. Запропоновано обґрунтовані заходи, спрямовані на розвиток інфраструктури глобального інвестування.

Ключові слова: міжнародні інвестиції, міжнародна інвестиційна діяльність, інфраструктура інвестування, фондові біржі, інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, міжнародні фінансові організації.

Сучасні глобальні ринки капіталів характеризуються різноманітністю фінансових інструментів та значною кількістю учасників з особливими, часом зовсім протилежними інтересами. Подібне переплетіння, з одного боку, значно ускладнює дослідження глобального інвестиційного ринку, з іншого — вимагає чітких підходів до аналізу ролі окремих інститутів та їх груп, зокрема суб'єктів глобальної інфраструктури.

Питання розвитку та функціонування інфраструктури глобального та вітчизняного інвестиційного ринку аналізувалося в роботах багатьох українських науковців: С. Антонова, С. Бірюка, Ю. Беленького, М. Бурмаки, Л. Буянової, А. Головка, В. Жуланенка, В. Корнеєва, Д. Лук'яненка, О. Мозгового, Д. Покришки, В. Смагіна, Г. Терещенко, С. Хоружого, Н. Шелудько, С. Шишкова та інших. Однак

дослідження цієї сфери все ще залишаються актуальними.

Метою написання статті та її завданням є аналіз розвитку інфраструктури глобального та українського інвестиційного ринку, визначення її впливу на інвестиційні процеси та обґрунтування напрямів оптимізації взаємодії суб'єктів інфраструктури з іншими учасниками інвестиційного ринку.

Сучасна міжнародна інвестиційна діяльність має розвинене інфраструктурне забезпечення. У широкому розумінні — це інформаційні і транспортні мережі, валютні та фінансові ринки і ринки золота та інших цінних металів, національні, регіональні та міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації тощо. У вузькому розумінні — це сукупність інвестиційних інституцій та мереж (рис. 1) [8, с. 41-42].

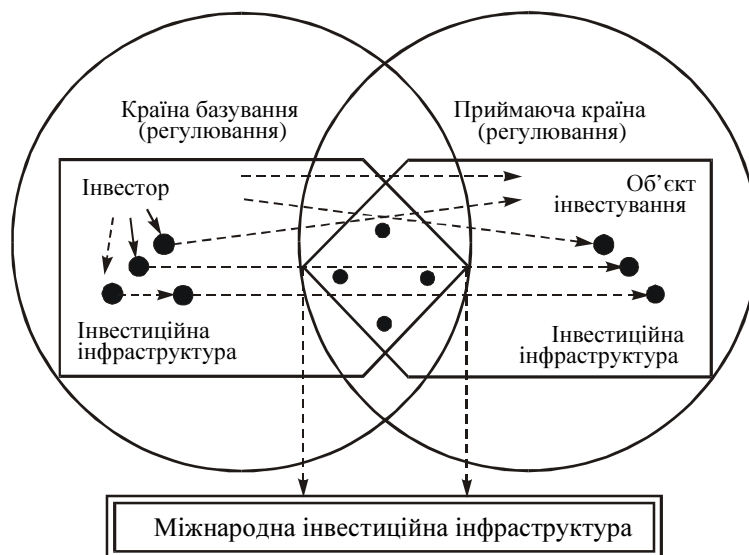


Рис. 1. Інфраструктура міжнародного інвестування [8, с. 42]

До національних інституцій відносяться інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди та банки. Одночасно з національними інвестиційними інститутами в міжнародній інвестиційній діяльності активну участь беруть міжнародні інвестиційні інститути (міжнародні інвестиційні фонди, компанії, промислові і фінансові ТНК, міжнародні фінансові організації). Сукупність інститутів можна трактувати як міжнародну

інвестиційну інфраструктуру. Остання не тільки забезпечує обслуговування руху коштів від інвестора до реципієнта, але й задає можливі схеми такого руху.

Загалом для сучасного міжнародного інвестиційного ринку характерним є постійна диференціація, диверсифікація його окремих сегментів, переважно глобальний характер функціонування.

Деякі науковці [2; 3; 13] вважають необхідною наявність розвинутої ринкової інфраструктури для

здійснення інвестування, що є запорукою успішної реалізації масштабних інвестиційних проєктів.

Інвестиційна інфраструктура повинна сприяти рівномірному розподілу та зменшенню ризиків інвестування, ефективному використанню інвестиційних ресурсів, спрямуванню їх до пріоритетних інноваційних галузей економіки. Саме вона визначає основну послідовність практичних дій ринкових суб'єктів та всі аспекти удосконалення інвестиційних процесів, орієнтуючись на просування не тільки окремих проєктів, але й на формування відповідного менталітету інвестора, шляхом здійснення інституційних змін у суспільстві. Сукупність інвестиційних інститутів обумовлює певним чином характер, динаміку та напрямки інвестицій. Априорі роль державних інститутів у формуванні та подальшому розвитку інфраструктури інвестиційного ринку є визначальною. Так вітчизняний вчений В. Ф. Мартиненко зазначає: «інвестиційне середовище слід формувати не на базі ринкового регулювання, стихійної дії випадкових і тимчасових сил, а свідомо прогнозувати розвиток глобалізаційних процесів у світі, планувати та організувати створення інвестиційної інфраструктури ... на базі превентивних механізмів державного управління» [10].

Розглянемо деякі елементи інвестиційної інфраструктури. *Країна базування* – це країна, в якій розташовується головний підрозділ міжнародної корпорації.

Приймаюча країна (країна-реципієнт) – це країна, в якій міжнародна корпорація має філіал, дочірню чи асоційовану компанію, що створені на основі прямих інвестицій.

Об'єктами міжнародного інвестування можуть бути усі види майнових та інтелектуальних цінностей, виробниче використання яких веде до формування прибутків (доходів) або інших соціальних ефектів. Такими цінностями фізичної та інтелектуальної природи є:

- нерухоме та рухоме майно (будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності);
- цінні папери, які репрезентують таке майно та фінансові зобов'язання;
- інформаційні та інтелектуальні цінності;
- майнові права, які є похідними від інтелектуальної діяльності та пов'язані з авторськими правами, ліцензії, ноу-хау та ін.;
- активи банківсько-кредитних організацій;
- права володіння й оренди, користування землею та іншими природними ресурсами [9, с. 70].

Власне інфраструктуру інвестиційного ринку можна умовно поділити на:

- *Регулюючу складову*, яка здійснює впорядкування інвестиційних відносин шляхом встановлення правил, стандартів та критеріїв поведінки на ринку та яка містить: міжнародні органи регулювання ринку інвестицій (Група Світового банку, Міжнародний валютний фонд, Банк міжнародних розрахунків, Європейський банк реконструкції і розвитку), які виконують на ринку законодавчі, ліцензійні та наглядові функції та процедури.
- *Функціональну складову* – це фінансово-кредитні інститути та сервісні організації, які здійснюють спеціалізовану діяльність з:
 - залучення тимчасово вільних коштів на фінансування інвестиційних проєктів;

- створення правових, економічних та організаційних умов для сталого розвитку приватного підприємництва;
- співробітництва з міжнародними, іноземними та українськими організаціями у питаннях розвитку підприємництва;
- забезпечення проведення техніко-економічних експертиз, програм та проєктів підприємницької діяльності;
- страхування проєктних та кредитних ризиків тощо.

– Інформаційну складову, до якої належать ділові видання, Інтернет-сайти рейтингових систем привабливості підприємств тощо [11].

Функціональну складову створює також велика кількість різних посередників, які формують його інфраструктуру (рис. 2).

Інвестиційні посередники складають доволі численну групу основних учасників інвестиційного ринку, що забезпечує посередницький зв'язок між покупцями і продавцями інвестиційних послуг. Певна частина інвестиційних посередників сама може виступати на інвестиційному ринку в ролі покупця або продавця.

Саме взаємодіями цих посередників і характеризується стан інвестиційного ринку. Розглянемо функції та стан найвагоміших посередників (учасників) інвестиційного ринку.

Особливе місце серед елементів інфраструктури належить біржам, яких у світі функціонує майже 200. У Великобританії нараховується 22 фондових біржі (у Лондоні, Глазго, Бірмінгемі, Ліверпулі). Лондонська фондова біржа, яка до першої світової війни була провідною, є одним з вагомих світових фінансових центрів. Більше половини обороту цінних паперів на ній є іноземного походження. У Франції діє 8 фондових бірж (Париж, Ліон, Марсель, Ліль, Нансі, Бордо, Нант, Тулуза), де найбільша Паризька фондова біржа. У Німеччині – 7 фондових бірж (Франкфурт-на-Майні, Дюсельдорф, Гамбург, Мюнхен, Штутгарт, Бремен, Ганновер), найбільша – у Франкфурті-на-Майні. На сьогодні фондові біржі є символом ринкової економіки розвинених країн. 10 найбільших за капіталізацією ринку акцій бірж світу презентовано в табл. 1.

Біржа (гол. «beurs», нім. «börse») – це установа, де здійснюється купівля-продаж масових товарів (товарна біржа), цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), нерухомого майна (біржа нерухомого майна), робочої сили (біржа праці). Виконуючи роль посередника в торгових операціях, біржа сприяє встановленню контактів між продавцями і покупцями товару і формуванню оптових ринкових цін через біржові торги.

Головною міжнародною організацією світового механізму фондових бірж є Міжнародна федерація бірж (WFE), до складу якої входить 59 бірж-членів: Нью-Йоркська, Міжнародна (Лондонська), Німецька, Токійська та ін. Розвиток бірж-членів WFE відображає сучасні дійсні тенденції розвитку світу [5].

Світові фондові біржі є самостійними учасниками фінансового ринку та при поточній його кон'юктурі мають небагато шансів для успішного розвитку. Тому відбувається поступове перетворення класичних фондових майданчиків, які спеціалізуються на торгівлі акціями, облігаціями та деривативами на цінні папери, на універсальні біржові холдинги, які охоплюють усі напрямки організованої торгівлі на фінансовому ринку,



Рис. 2. Взаємодія посередників на інвестиційному ринку*

*Адаптовано автором за [17]

поєднуючи як основні, так і альтернативні торговельні платформи. Цьому, на наш погляд, вочевидь сприяє вертикальна та горизонтальна консолідація корпоративних інституцій фондової інфраструктури.

Останнім часом також можна спостерігати тенденцію до злиттів та поглинань серед біржових організаторів торгівлі. І хоча сьогодні на ринку не багато великих бірж, зростаюча конкуренція змушує їх докладати зусиль для утримання своїх позицій. За останні 10 років, за даними агентства Bloomberg, оператори бірж по усьому світу провели між собою понад 20 угод зі злиттів і поглинань на суму близько \$100 млрд., причому основна частина угод була укладена протягом 2006 - 2010 рр. і склала сумарно майже \$70 млрд [16, с. 699].

Попри позитивні чинники розвитку фондових ринків Центральної Європи, спостерігається тенденція до зменшення їх корисності (стосовно малих фондових бірж Європи). Тому за прогнозами через п'ять-сім років у Європі буде тільки три-чотири біржі. Свідченням цьому є об'єднання фондових бірж Парижа, Брюсселя і Амстердама, португальські біржі (також з тісним партнерством Варшавської фондової біржі) у єдину Euronext. Deutsche Borse має співробітні стосунки з малими біржами Дубліна й Відня (через швидку комп'ютерну обробку цифрових даних), що в майбутньому може призвести до їх об'єднання. Гельсінкська фондова біржа поглинула Талліннську фондову біржу, що є першим поглинанням в Європі. Саме Талліннська біржа за прогнозами увійде до фінської групи Нех, до якої приєднаються й балтійські фондові біржі.

Експертні оцінки щодо бірж ЄС прогнозують зникнення угорських і польських фондових бірж у випадку, якщо залишаться незалежними. Їм, як і авіакомпаніям, доведеться створювати альянси задля збереження ліквідності.

На сьогодні угорські компанії і фондова біржа Будапешта є успішнішими за східних сусідів, але мають потреби тягнутися до рівня «глобальних» колег. Об'єднання бірж Європи може утворити глобальну структуру, яка матиме близько половини капіталізації Європи, так як у Лондоні котирується третя частина європейських акцій та 12 % у Франкфурті [6].

У Росії є декілька десятків вельми незначних за об'ємом торгових операцій фондових, валютних і товарних бірж, які не грають поки ключової ролі. Можна особливо виділити електронну фондову біржу – Російська Торгова Система (РТС), і Московську міжбанківську валютну біржу, де здебільшого формується ринковий курс рубля до долара, що має головне значення у фінансовій системі Росії [21].

Світові стандарти сучасного фондового ринку передбачають обов'язкову наявність у країні, де випускаються та обертаються цінні папери, депозитаріїв, реєстраторів та розрахунково-клірингових банків чи корпорацій [7].

На сьогодні в Україні триває активний процес розвитку ринку цінних паперів, формування його інфраструктури (табл. 2) Досягнення цієї мети безпосередньо залежить від створення необхідної та достатньої правової бази у сфері цінних паперів. Розподіл обсягів біржових торгів за організаторами торгівлі в Україні станом на 01.01.2010 р. зображено на рис. 3.

Потужну групу інфраструктури глобального інвестування складають *інституційні інвестори* — юридичні особи, які активно інвестують власні кошти та кошти клієнтів в акції та інші фінансові активи на професійній основі.

У зарубіжній практиці існує наступна класифікація інституційних інвесторів:

– грошово-фінансові інституції (банки, грошові фонди та інші кредитні установи);

Таблиця 1. 10 найбільших за капіталізацією ринку акцій бірж світу [16, с. 700]

№	Назва біржі	Капіталізація ринку акцій біржі на 01.02.2011 р.		Приріст капіталізації ринку акцій за 2010 р. %	Ринкова вартість біржового холдингу на 10.02.2011р., \$, млрд.	Приріст ринкової вартості холдингу за листопад 2010р. - лютий 2011р., %	Приріст ринкової вартості холдингу за 2008 - 2010 роки, %
		\$, млрд.	Частка у світовій капіталізації, %				
1	NYSE Euronext (США)	14024	24,54	14,7	9,999	30,62	- 1,15
2	NASDAQ OMX (США)	3889	6,81	24,82	5,563	37,90	38,83
3	Токійська фондова біржа (Японія)	3842	6,72	13,6	н/д*	н/д	н/д
4	Лондонська фондова біржа (Великобританія)	3613	6,32	10,32	4,045	38,57	71,25
5	NYSE Euronext (Європа)	3091	5,41	14,1	9,999	30,62	- 1,15
6	Фондова біржа Шанхаю (Китай)	2724	4,77	9,8	н/д*	н/д	н/д
7	Гонконзька фондова біржа (Гонконг)	2724	4,77	26,8	23,168	4,32	178,76
8	TSX Group (Канада)	2183	3,82	34,4	3,164	34,90	87,16
9	Deutsche Boerse (Німеччина)	1475	2,58	22,9	16,245	29,55	43,42
10	Bombay Stock Exchange	1437	2,51	12,0	н/д*	н/д	н/д
-	Усього по світу	57148	100	19,05	-	-	-

Таблиця 2. Розвиток інфраструктури фондового ринку України за період з 2004 по 2010 рр.*

Елементи інфраструктури	Роки						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Організатори торгівлі цінними паперами (біржі)	10	10	10	10	11	11	11
Реєстратори власників іменних цінних паперів	367	352	354	368	379	364	315
Зберігачі цінних паперів	140	161	180	214	256	298	372
Депозитарії	3	3	3	3	3	3	3
Кількість саморегулювних організацій	12	14	13	11	10	3	3

* Складено автором за даними [22]

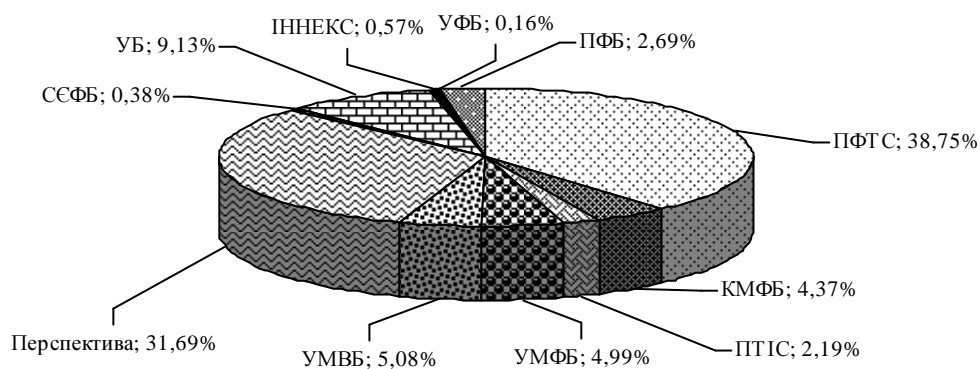


Рис. 3. Розподіл обсягів біржових торгів за організаторами торгівлі станом на 01.01.2010 р.[4]

- страхові компанії та пенсійні фонди;
- інші фінансові посередники, що відрізняються між країнами: інвестиційні фонди (взаємні фонди, інвестиційні компанії відкритого типу), дилери, у Японії – урядові посередники.

Зважаючи на важливість закордонних інституційних інвесторів, з 1997 р. ОЕСР – Організація економічного співробітництва і розвитку почала видавати спеціальний статистичний довідник – Institutional Investors Statistical Yearbook, який дозволяє всебічно оцінити їх роль у країнах, що мають найбільш високий рівень економічного розвитку. Залежно від історичного розвитку фінансових ринків, у тому числі - і фондового ринку, ОЕСР до інституційних інвесторів відносить: страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії, а також інші форми інституційного заощадження: засновницькі і благодійні фонди, приватне інвестиційне партнерство, пенсійні фонди, що вкладають у банки (рис. 4). У США, починаючи з 1930-х

років, інституційні інвестори, випередивши банки та нефінансові установи, стали основними інвесторами на фондовому ринку, і термін «інституційні інвестори» вперше з'явився також там [16, с.259].

Важливим показником для фінансово-інвестиційного ринку є *інституціоналізація*, яка віддзеркалює ступінь розвитку інституційних інвесторів (страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних фондів і компаній та ін.). Проявляється вона через збільшення питомої ваги акцій і зростання частки угод інституціональних інвесторів відносно приватних угод [15, с. 52–53]. Чим вищий цей показник, тим більший вплив інституційних інвесторів на фінансовий ринок. У 2005 р. показник ступеня інституціоналізації в країнах ОЕСР коливався від 483.4 % (Ірландія) до 6.1% (Туреччина) 1. Інколи в деяких країнах спостерігалось його зниження. Наприклад, в Італії з 90.6 % у 2001 р. до 84.8 % у 2002 р., з 98.1 % у 2006 р. до 86.7 % у 2007 р., або в Норвегії – з 51.8 % у 1999 р. до 42.3 % у 2002 р. [18].

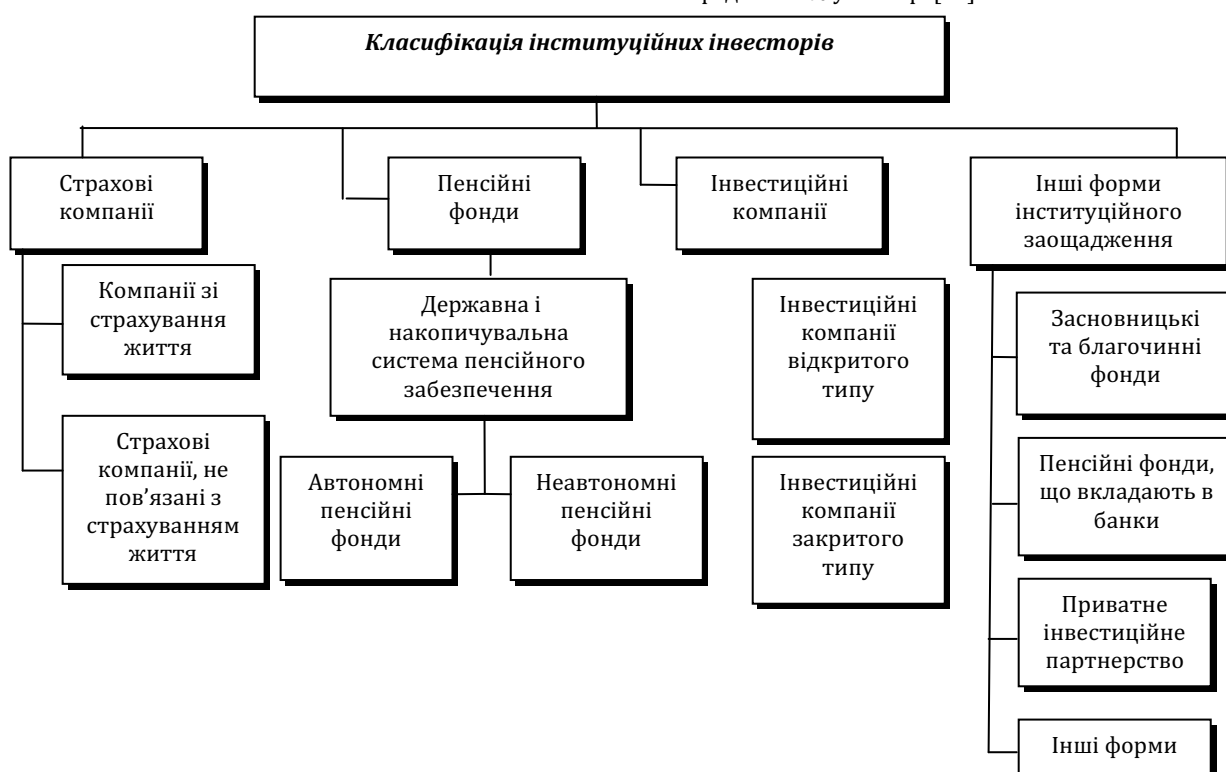


Рис. 4. Класифікація інституційних інвесторів згідно з ОЕСР

Показник інституціоналізації розраховувався експертами ОЕСР як процентне відношення фінансових активів інституційних інвесторів до ВВП країни.

Лідерами за обсягами фінансових активів інституціональних інвесторів є: США – 20.908 млрд. доларів у 2005 р. (зростання на 13.6% порівняно з 2000 р.), Японія – 7.229 млрд. доларів США (зростання на 46.0 %), Велика Британія – 3.397 млрд. доларів США (зростання на 11.3%), Франція – 2.310 млрд. доларів США (зростання на 33.1%) та Німеччина – 2.271 млрд. доларів США (зростання на 20.3%). Загалом фінансові активи інституціональних інвесторів країн ОЕСР у 2005 р. дорівнювали 40.3 трлн доларів США та склали 162.6 % відносно світового ВВП [19, с. 20].

Зростають кількість та активи інституційних інвесторів й країн ОЕСР (табл. 3). За даними Європейського центрального банку [12], у країнах Європейської зони у лютому 2009 р. було зареєстровано

8331 інвестиційних інститутів, з яких 6556 – це інвестиційні інститути грошового ринку (банківські інститути, враховуючи 17 центральних банків, страхові компанії, пенсійні фонди та інститути фондового ринку), 1755 – інвестиційні фонди грошового ринку та три види інших інститутів. Для порівняння: у січні 1999 р. нараховувалося 9958 інвестиційних інститутів, тобто на 19.5 % більше порівняно з лютом 2009 р. Найбільшу кількість інвестиційних інститутів грошового ринку було зосереджено в Німеччині – 1984 та в Італії – 812. Лідерами за кількістю інвестиційних фондів грошового ринку були Франція (616) та Люксембург (495).

За останні двадцять років спостерігається різка експансія активів під управлінням інституційних інвесторів у першу чергу у розвинених країнах, а також у країнах, що розвиваються. У 1981р. активи інституційних інвесторів країн ОЕСР склали 3,2 трлн. дол., або 38% ВВП, в 1991 р. – 16,3 трлн. дол. (90% ВВП),

Таблиця 3. Загальні активи інституційних інвесторів країн ОЕСР, трлн. дол.*

Тип інституційного інвестора	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Страхові компанії	4,9	9,1	10,1	16,6	17,4	19,9	18,7	23,0
Пенсійні фонди	3,8	6,7	13,5	20,5	22,7	28,2	24,0	29,5
Інвестиційні фонди	2,6	5,5	11,9	17,7	21,7	26,2	18,9	20,0
Разом	13,8	23,5	39,0	54,8	61,9	74,3	61,6	72,5

*Складено автором за даними [18]

у 2000 р. – майже 39 трлн. дол. (більш 150% ВВП), у 2005 р. – більше 50 трлн. дол. (154%), а у 2009 р. – більше 70 трлн. дол.

У структурі загальних активів інституційних інвесторів перше місце протягом останніх десяти років посідають пенсійні фонди, сукупні активи яких у 2009 році становили близько 30 трлн. дол.

Незважаючи на те, що для кожного інституційного інвестора притаманна власна сфера діяльності, основні функції їх діяльності збігаються:

- акумуляція заощаджень індивідуальних інвесторів у єдиний пул активів з наступним їх диверсифікованим розміщенням у різні проекти та фінансові інструменти;
- диверсифікація ризиків інвестиційної діяльності шляхом диверсифікації портфеля активів та забезпечення професійного управління;

– завдяки ефекту масштабу інституційні інвестори сприяють зниженню вартості операцій з цінними паперами з одночасним зростанням їх кількості;

– забезпечення активного розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів та гармонізації відносин між постачальниками і споживачами капіталу.

У міжнародній інституційній системі з 2000 року найбільшу групу інституційних інвесторів формують пенсійні фонди, за ними ідуть інвестиційні фонди (табл. 3). Проте співвідношення різних типів інституційних інвесторів помітно відрізняється по країнах. У США, Франції і Італії найбільшими групами за розміром активів є інвестиційні та пенсійні фонди, у Великобританії – пенсійні фонди та страхові компанії, у Нідерландах – страхові компанії, в Німеччині та Японії – страхові компанії (рис. 5).

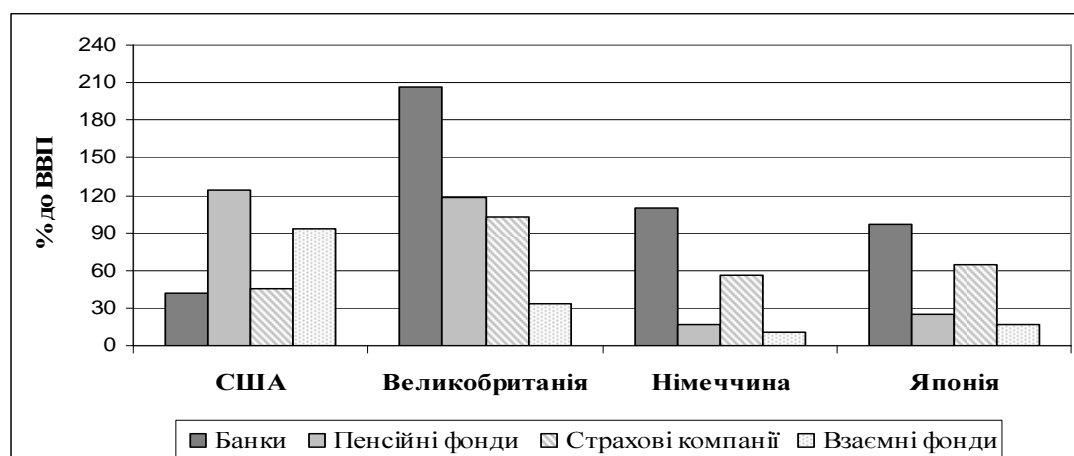


Рис. 5. Активи банків та інституційних інвесторів у 2009 році [16, с. 261]

Важливе місце у структурі інституційних інвесторів провідних країн світу належить банкам. Світові банківські активи в 2007 р. сягнули 95.769 млрд. доларів США, що майже в 2 рази більше за обсяг світового ВВП. Найчастіше до складу банківських систем входять центральні (емісійні), комерційні, інвестиційні, облікові, іпотечні, інноваційні та інші види банківських інститутів. Така розгалуженість і спеціалізація на ринках банківських послуг заострює конкурентну боротьбу між банківськими інститутами за найвигідніші умови залучення інвестицій, за високі прибутки, за вигідну клієнтуру тощо.

Схожа картина щодо структури сучасних інституційних інвесторів спостерігається і в країнах ОЕСР. Наприклад, фінансово-кредитна система Німеччини була сформована ще наприкінці XVIII ст. Нині вона представлена великою кількістю банківських інститутів, які надають широкий спектр фінансових послуг.

Особливістю розвитку небанківських інвестиційних

інститутів Німеччини є те, що їм дозволено надавати послуги банківського характеру. Відношення фінансових активів небанківських інвестиційних інститутів Німеччини до ВВП з 1995 р. зросло більше ніж удвічі й у 2007 р. становило 117.3 % від ВВП. Однак Німеччина істотно поступається за цим показником Ірландії (555.3 %), США (211.2 %), Ісландії (198.1 %), Нідерландам (196.9 %), Франції (171.4 %) та Канаді (146.4 %), проте випереджає Грецію (15.3 %), Чеську Республіку (22.4 %), Іспанію (60.5 %), Норвегію (61.9 %) [19].

Щоденно на міжнародних фондових ринках емітуються мільйони облігацій, конструюються синтетичні інвестиційні портфелі, здійснюється випуск ф'ючерсів та ін. Портфель інвестиційних активів банківських і небанківських інститутів, за даними Європейського центрального банку, складається зі звичайних акцій і боргових інструментів (облігацій та інструментів грошового ринку: векселів, депозитних сертифікатів банків та ін.) (табл. 4).

Таблиця 4. Обсяг і склад портфеля інвестиційних активів у розрізі окремих країн у 2007 р., млрд. євро*

Країна	Звичайні акції	Боргові інструменти	
		облігації	інструменти грошового ринку
Данія	11,4	52,7	4,0
Швеція	45,9	78,2	15,1
Велика Британія	335,3	505,4	154,5
Канада	20,2	58,6	3,6
Китай	39,5	2,2	0,3
Японія	141,6	63,5	36,7
Швейцарія	115,7	12,9	3,8
США	634,9	710,7	143,8
Інші країни	330,9	272,5	30,4

*Складено автором за даними: [12]

Випуск боргових цінних паперів резидентами у країнах Єврозони у квітні 2009 р. становив 1,24 млрд. євро, що на 50 % більше аналогічного періоду 2005 р., а випуск акцій за цей період зменшився майже в 3 рази і склав 3,7 млрд. євро. Такі тенденції пояснюються негативним впливом світової фінансової кризи на фондові ринки, а також тим, що процедура емісії акцій є більш складною порівняно з випуском облігацій.

В Україні, як і в більшості європейських країн, домінуючою сферою є банківська ланка, активи якої на кінець 3-го кварталу 2010 року склали 917,5 млрд. грн.,

що становить 94,5% від суми по вказаних чотирьох групах інвесторів, у той час як активи небанківських фінансових установ складають 53,8 млрд. грн. (табл. 5). Щоб подолати цей дисбаланс, відбувається злиття певних банків зі страховими компаніями. Це призводить до того, що банки надають страхові послуги, а страховики відкривають депозитні рахунки. Як свідчить досвід розвинених країн, страхові компанії можуть брати участь у банківських формуваннях, а банки – створювати дочірні страхові структури.

Нижче, на рис. 6 та 7 показано динаміку та структуру

Таблиця 5. Динаміка активів інституційних інвесторів на фондовому ринку України, млн. грн. [1]

Інституційні Інвестори	1-й кв. 2009	2-й кв. 2009	3-й кв. 2009	4-й кв. 2009	1-й кв. 2010	2-й кв. 2010	3-й кв. 2010
Банки	870633,5	864695,0	889958,5	873449,6	874964,7	885255,7	917497,5
Страховики	39638	41999,5	41753,5	41970,1	41312,1	43166,2	43917,2
Інститути спільного інвестування, в т. ч:	4707,1	5481,1	5574,1	6543,6	7189,2	7027,8	8837,5
Відкриті	248,3	158,7	225,9	240,7	304,7	248,8	243,4
Інтервальні	168,0	224,1	226,1	254,7	298,3	268,4	237,7
Закриті	4290,8	5098,3	5122,1	6048,2	6586,2	6510,5	8356,4
Недержавні пенсійні фонди	660,7	734,0	799,1	857,9	939,4	984,6	1057,3

вкладень у цінні папери. Як бачимо, банки демонструють випереджаючі темпи зростання вкладень у цінні папери порівняно з іншими інституційними інвесторами. Так на кінець 3-го кварталу 2010 року обсяг вкладень банків у цінні папери становили 76,2 млрд. грн., або в два рази більше, ніж на початок року, що пов'язано із загальною надліквідністю банківської системи та відсутністю протягом аналізованого періоду тенденції до збільшення кредитних портфелів.

При цьому обсяги інвестицій у цінні папери страховиків склали 11,8 млрд. грн., що всього на 0,8 млрд. грн., 7,4% більше, ніж на початок 2010 року. Обсяги інвестицій у цінні папери інститутів спільного інвестування становлять на кінець 3-го кварталу 2010 року 5,0 млрд. грн., що на 0,2 млрд. грн. менше, ніж на початок року. Обсяги інвестицій у цінні папери недержавних пенсійних фондів склали всього 421,8 млрд. грн.

Як показали результати дослідження, найбільш капіталізованими сегментами сектора небанківських фінансових послуг залишаються страховий ринок та недержавні пенсійні фонди. У 2008 р. на них припало відповідно 31 і 30 % усіх активів інституційних інвесторів країн ОЕСР. Третє місце за розміром активів

поіли інвестиційні компанії (28 %).

Важливе місце в інфраструктурі глобального інвестування належить міжнародним фінансовим організаціям (МФО).

Міжнародні фінансові організації набувають дедалі більшої ваги у міжнародних економічних відносинах, оскільки через мережу цих організацій проходить значна частка світових інвестицій, відбуваються купівля та продаж валюти для фінансування експорту й імпорту. Особливо важлива діяльність цих організацій для країн, які здійснюють перехід до ринкових відносин і готові використати як управлінський досвід МФО, так і власні можливості.

Серед зовнішніх фінансових джерел найбільший потенціал мають міжнародні фінансові інституції - Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Північний інвестиційний банк (ПІБ), Кредитна установа для відбудови (КfW) та іншими МФО. В Україні успішно діють постійні представництва МВФ, Світового банку та ЄБРР. У 2009 році започаткована угода про співпрацю з Банком розвитку Ради Європи (The Council of Europe Development Bank – СЕВ). Порівняно низька вартість

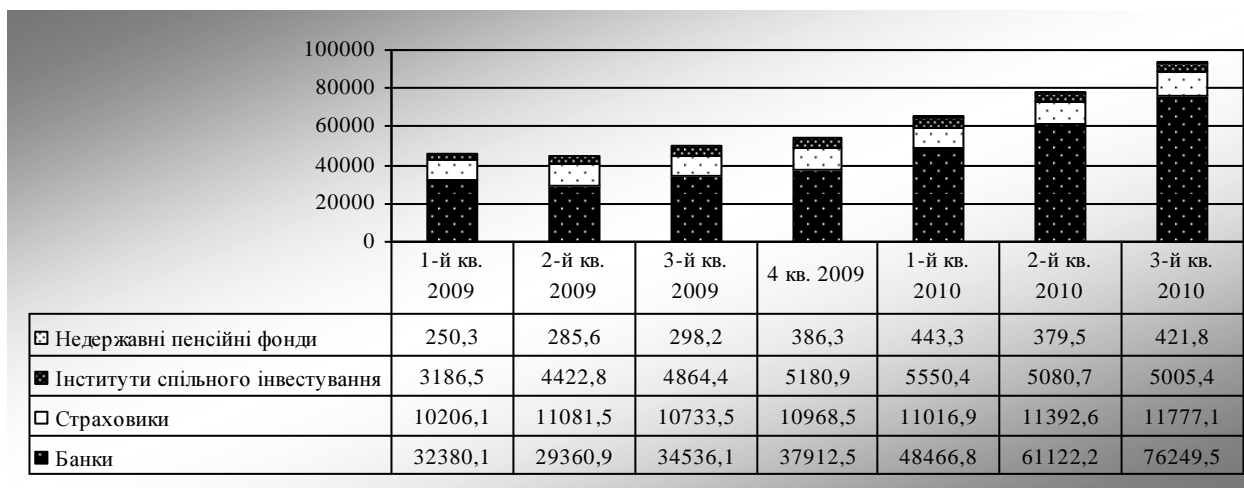


Рис. 6. Динаміка інвестицій у цінні папери інституційних інвесторів в Україні [1]

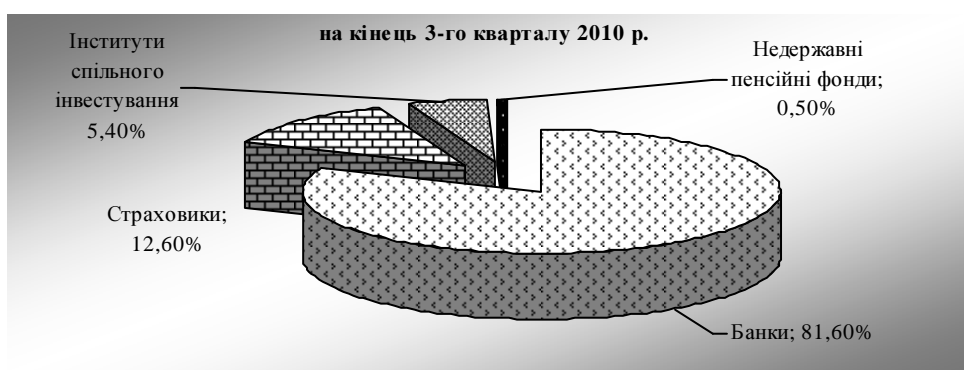


Рис. 7. Розподіл інвестицій у цінні папери, здійснені інституційними інвесторами в Україні на 01.10.2010р. [1]

запозичень, які вони надають, значущість їхніх оцінок та дій для інших потенційних кредиторів та інвесторів спонукають на цьому етапі до тісної співпраці України з цими установами на загальноприйнятих принципах міжнародного права.

З метою концентрації зусиль МФО Урядом України розроблено та схвалено Стратегічні напрями та завдання щодо залучення міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2009—2012 роки. Крім того, у вересні 2009 року Урядом схвалено нову спрощену процедуру підготовки спільних з МФО проектів та вдосконалено систему моніторингу та

оцінки їх результативності.

Структура портфеля діючих проектів МФО станом на січень 2010 року зображена на рис. 8.

Портфель діючих проектів протягом 2 років було збільшено у 2 рази (до 3,4 млрд. дол. США на початок 2010 року). При цьому частка ресурсів у сфері розвитку енергетики збільшилася у 2010 році до 27% ресурсів порівняно з 15 % у 2007 році, частка ресурсів у сфері транспорту у 2010 році збільшилась до 29%.

На сьогодні на стадії реалізації знаходиться 21 проект МФО на загальну суму – понад 3 млрд. дол. США.

Особливою увагою позначена співпраця з МФО у сфері енергетики для фінансування пріоритетних

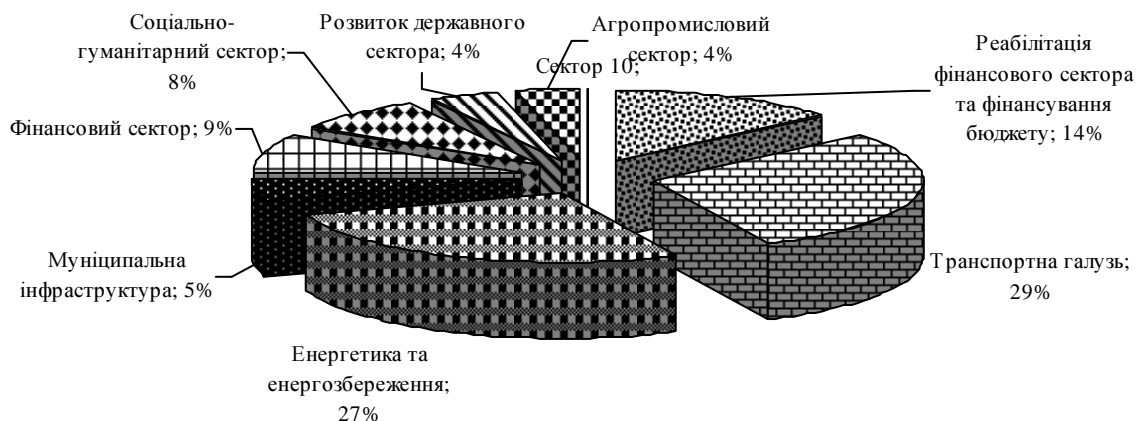


Рис. 8. Структура портфеля діючих проектів МФО [14]

проектів, спрямованих у тому числі на ефективне функціонування газотранспортної системи.

Спільно узгоджені з МФО пріоритетні проекти повністю кореспондуються з головними заходами Уряду на цьому етапі розвитку економіки України та є додатковим джерелом фінансування дефіциту державного бюджету, проведення структурних реформ та розвитку інфраструктури.

Проведене дослідження дозволяє констатувати, що інфраструктура глобального інвестиційного ринку динамічно розвивається, а фондові біржі, банківські та небанківські інвестиційні інститути, МФО посідають провідне місце у його структурі. Використання досвіду країн із розвиненими інвестиційними ринками з обов'язковим урахуванням реалій вітчизняного фінансового простору сприятиме входженню та приєднанню інвестиційних інститутів України до світових ринків фінансово-інвестиційних послуг. Становлення та розвиток цього ринку в Україні необхідно підтримувати і заохочувати шляхом оптимізації його структури, зростання рівня капіталізації, доходності та оборотності, зменшення негативного впливу світової фінансової кризи, а також підвищення місця та ролі у соціально-економічному житті членів суспільства.

Список літератури

1. Аналітичний огляд діяльності інституційних інвесторів на фондовому ринку України за 9 місяців 2010р. Національне рейтингове агентство Рюрік [Електронний ресурс]: [Режим доступу]: www.rurik.com.ua
2. Бобух І. Оцінка ефективності функціонування спеціальних економічних зон у контексті регіонального розвитку // *Економіка України*. – 2002. – № 11. – С. 42-47.
3. Гуткевич С.А. *Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: Монография*. – К.: Изд-во Европ. ун-та. – 2003. 251 с.
4. Звіт ДКЦПФР України за 2009 р. // *Ринок цінних паперів України*. – 2010. – № 8.
5. Зінченко Ф.А. *Розвиток світової індустрії фондових бірж в сучасних умовах* // Міжнародна науково-практична конференція «Україна в системі міжнародних економічних відносин» 24 лютого 2006 року. – К., 2006. – С.40-41.
6. Карпенко Г.В. *Досвід розвитку фондового ринку країн Європи та його використання в Україні* // *Фінанси України*. – 2007. – № 6. – С.90-96.
7. Кузнецова Н. С. *Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування* / Н. С. Кузнецова, І. Р. Назарчук. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – С. 125.
8. Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозговий О. М. та ін.; *Міжнародна інвестиційна діяльність: За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка*. – К.: КНЕУ. – 2003. – 387 с.
9. Лисенков Ю.М., Коротка Т.А. *Грошово-кредитні системи зарубіжних країн*. — К: Зовнішня торгівля, 2005. — 118 с.
10. Мартиненко В. Ф. *Державне управління інвестиційним процесом в Україні: навч. посібник*. – К.: НАДУ, 2008. – 300 с.
11. Мозговий О., Оболенська Т., Мусієць Т. *Міжнародні фінанси: Навч. посіб.* — К.: КНЕУ, 2005. — 557 с.
12. Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. — Way of Access: <http://www.ecb.int/stats/money/securities/html/index.en.html>.
13. Пискулов М. *Прямые иностранные инвестиции: наращивание с целью повышения конкурентоспособности*. // *Инвестиции в России*. – 2002. – № 11. – С.16-19.
14. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями. [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://ukr-consulate-brest.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=90&Itemid=105&lang=uk
15. Фабоци Ф. *Управление инвестициями / Ф. Фабоци ; пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, — XXVIII, — (Серия «Университетский ученик»), 2000. - 932 с.*

16. *Фондовый рынок: Пособие* / О.М.Мозговий, А.Ф.Баторшина, О.Г.Величко, Фролова Т.О. та ін.; За заг. ред. доктора екон. наук, проф. О.М.Мозгового – К.: КНЕУ, 2011. – 772 с.
17. *European attractiveness survey report*, Ernst & Young.-2009.- p. 13-18.
18. *Global Financial Stability Report, Research Fund Management 2005-2009, OECD Economic Outlook, World Economic Outlook*.
19. *Resent Trends in Institutional Investors Statistics [Електронний ресурс]* // *Financial Market Trends*. — OECD. — 2008. — P. 4-5. — Way of Access: <http://www.oecd.org/dataoecd/53/49/42143444.pdf>, с. 4
20. *Statistical Report 2007: Credit Unions Worldwide [Електронний ресурс]*. — World Council of Credit Unions, 2007. — 4 p. — Way of Access: http://www.woccu.org/functions/view_document.php?id=2007StatsReport_en.
21. <http://www.cemi.rssi.ru/rcec/CRT>.
22. <http://www.smsc.gov.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Фролова Татьяна

Развитие инфраструктуры глобального инвестирования

Рассмотрено современное состояние инфраструктуры глобального и украинского инвестиционного рынка. Определено влияние инфраструктуры на развитие инвестиционных рынков, взаимодействие их участников. Предложен ряд обоснованных мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры глобального инвестирования.

RESUME

Frolova Tetyana

Infrastructure development of global investment

The current status of global infrastructure and Ukrainian investment market has been considered. The influence of infrastructure on development of investment markets, the interaction of the participants are determined. A number of reasonable measures to global infrastructure investment is offered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МОДЕЛЬ ЕКСПЛОРАТОРНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ПРОГНОЗУ НАДХОДЖЕНЬ ДЕПОЗИТІВ ЗА РІЗНИМИ СЕКТОРАМИ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто основи для використання експлораторного факторного аналізу в дослідженні економічних систем. Запропоновано модель динаміки зміни значень факторів і спостережуваних змінних. Отримано оцінки матриці переходів рівняння динаміки факторів. Запропоновано процедуру прогнозування макроекономічних показників. Досліджено вісім показників за обсягами депозитів і процентними ставками. Зроблено прогноз значень цих показників.

Ключові слова: експлораторний факторний аналіз, економічні системи, динаміка факторів, матриця переходів, процедура прогнозу, надходження депозитів.

Подолання кризових явищ в економіці і її подальший поступальний рух неможливі без нормального функціонування банківської системи, ресурсна база якої багато в чому спирається на депозити різних секторів економіки. Тому передбачення того, що буде із припливом коштів на депозитні рахунки, значною мірою дозволить вибудувати раціональну політику у фінансовій сфері.

Удосконалювання методів прогнозування економічних процесів є неминущим актуальним завданням, особливо для кризових моментів. Ключовою ланкою для цього є системний підхід, що аналізує всі аспекти явища, котре вимагає розгляду як можна більшої сукупності показників. Але на поточне значення показника впливають його значення в минулому, а разом з ними й інші змінні. Таким чином, значення змінної визначається як авторегресійною, так і кореляційною залежностями.

Найбільш вживаними методами для прогнозування багатовимірних процесів є використання моделі коректування помилок (ECM) або вектор-авторегресійна модель (VAR) у рівнях при наявності коінтеграції між різними елементами нестационарного багатовимірного часового ряду, а у випадку, коли елементи ряду не коінтегрують, використовується модель VAR у різницях [1]. Поряд із цими методами застосовуються моделі фільтрів і канонічний аналіз векторних випадкових величин [2]. Всі ці методи корисні, однак на практиці вони застосовуються для дослідження невеликого числа змінних, оскільки число оцінюваних параметрів різко зростає зі збільшенням кількості змінних. Так число оцінюваних параметрів моделі VAR для двох змінних і авторегресії 1-го порядку дорівнює 4, але якщо число змінних стане рівним 8, при тому ж порядку авторегресії, це число стає рівним 112, а для 20 досліджуваних змінних число параметрів зростає до 760; і відповідно вибірка повинна мати не менше число спостережень. Якщо ж даних недостатньо, то й у модель доводиться включати менше число змінних, але це означає відхід від системності аналізу.

Метою статті є створення методу, що дозволяє змоделювати авторегресійну залежність і при цьому врахувати взаємний вплив змінних, при цьому модель повинна мати найменше можливе число оцінюваних змінних.

Підстави використання експлораторного факторного аналізу в дослідженні економічних систем.

Розглянемо економічну систему, поведінка якої описується низкою показників. Показники є змінними випадковими величинами, пов'язаними деякими апріорно невідомими залежностями, причому вимірювані змінні несуть повну інформацію про економічний об'єкт. Змінні, що описують економічний процес, впливають одна на одну, і проорокування поведінки окремого показника без обліку впливу на нього інших показників веде до свідомо помилкових висновків. За цією взаємодією стоять якісь причини – невідомі, нерєєстровані й неспостережувані фактори. Взаємодія між змінними обумовлена тим, що вони відбивають різні сторони одного фактора, – і це з одного боку, а з іншого боку – фактори є тим схованим механізмом, що змушує взаємодіяти або корелювати різні змінні величини, що відображають різні грані економічного об'єкта.

Фактори, або причини, між собою не пов'язані. І це припущення робиться на підставі наступного постулату: якби такий зв'язок існував, те це означало б, що за взаємодією таких факторів стоїть одна загальна причина, що пояснює поведінку пов'язаних чинників. І щоб установити закономірності динамічних змін досліджуваного процесу, досить урахувати фактор, що стоїть над факторами. У факторному аналізі таке припущення є основним: фактори – це ортогональні, тобто незалежні надзмінні.

Значення факторів визначають стан економічної системи, і їх зміна веде до того, що система переходить зі стану в стан із плином часу. Перехід обумовлений цією часовою складовою, однак у такого переходу повинні бути загальні для різних моментів часу закономірності. Якщо останні відсутні, то динаміка системи має характер броунівського руху. Для економічної системи такий рух можливий, однак більш загальним буде пропозиція про деякий "розумний" рух, що має хоч яку-небудь закономірність.

Будемо розглядати фактор як причину руху економічної системи, абстрагуючись від його місця стосовно самої системи через наступні міркування. Характер процесів усередині системи може бути обумовлений або строго внутрішніми механізмами взаємодії окремих її елементів, або тільки зовнішніми

«поштовхами», або сполученням тих та інших причин. Очевидно, зовнішні фактори є причинами внутрішніх змін, тому говорити про "внутрішні" фактори, не вступаючи в протиріччя із припущенням про незалежність факторів, буде некоректно. І фактор, маючи безумовно зовнішнє походження, може виявитися енергетикою структурних внутрішніх зрушень, тобто частиною самої економічної системи.

Таким чином, фактори спричиняють поведінку економічної системи й, відповідно, визначають значення показників, за допомогою яких система контролюється. Тому, щоб прогнозувати поведінку системи з мінімальною помилкою, варто прогнозувати значення факторів, а значення економічних показників відновлювати за оціненими величинами факторів.

Саме динаміку факторів як сукупності незалежних один від одного величин, кожен з яких можна розглядати як компонент вектора, варто трактувати як векторний процес, що підлягає під загальну теорію Вінера-Колмогорова прогнозування випадкових процесів [3, с.145].

Ця теорія розглядає здебільшого прогноз одновимірної величини на підставі її спектральних характеристик. Багатовимірні величини трактуються як вектор з незалежними координатами, наявність кореляції між якими призведе до перекручування не тільки результатів прогнозу, але й до перекручування ідентифікації самого процесу.

Математична модель

Розглянемо дискретний варіант зміни в економічній системі: фактори змінюють свої значення в певні моменти часу $t = 0, 1, 2, \dots$

Динаміка зміни значень факторів описується рівнянням переходів:

$$f_t = f_{t-1} \Phi_{t-1,t}, \quad (1)$$

де $f_t = (f_{t1}, f_{t2}, \dots, f_{tm})$ – вектор значень факторів у момент часу t ,

m – число факторів;

$\Phi_{t-1,t}$ – матриця переходів значень факторів від моменту часу $t-1$ к моменту t , яка має вигляд:

$$\Phi_{t-1,t} = \begin{pmatrix} \varphi_{11} & \dots & \varphi_{1m} \\ \dots & \ddots & \vdots \\ \varphi_{m1} & \dots & \varphi_{mm} \end{pmatrix}$$

Значення спостережуваних змінних задаються рівнянням факторної структури

$$z_t = f_t A^T + v_t, \quad (2)$$

де $z_t = (z_{t1}, z_{t2}, \dots, z_{tn})$ – вектор стандартизованих значень змінних – економічних показників у момент часу t ; n – число змінюваних показників; $(\cdot)^T$ – знак транспонування матриці;

A – матриця факторних навантажень, що отримує вигляд:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1m} \\ \dots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & \dots & a_{nm} \end{pmatrix}$$

$v_t = (v_{t1}, v_{t2}, \dots, v_{tm})$ – вектор випадкових

збурювань рівняння факторної структури, n – число досліджуваних змінних.

Необхідно оцінити матрицю переходів, матрицю факторних навантажень і знайти значення факторів. Останні два завдання вирішені, причому отримані оцінки максимальної правдоподібності факторних навантажень і ортогональні значення оцінок факторів [4]. Слід зазначити, що число факторів значно менше числа змінних, таким чином, загальна кількість оцінюваних параметрів на порядок менша, ніж у моделі VAR і інших традиційних моделях багатовимірних часових рядів.

Оцінка параметрів моделі

Для оцінювання матриці переходів вкажемо на властивості випадкових відхилень, а також факторів.

Випадкові відхилення рівняння переходів і рівняння факторної структури повинні задовільняти наступні умови:

– математичне очікування випадкового відхилення дорівнює нулю:

$$E\{v_t\} = 0, \quad (t = 0, 1, 2, \dots, N),$$

тут $E\{\cdot\}$ – символ математичного очікування, і N – число всіх спостережень;

– випадкові відхилення не корелюють зі змінними й факторами

$$\begin{aligned} E\{v_t^T f_t\} &= 0; \\ E\{v_t^T f_{t-1}\} &= 0; \end{aligned} \quad (t = 1, 2, \dots, N);$$

– момент другого порядку випадкового відхилення рівняння факторної структури для кожного моменту часу дорівнює

$$E\{v_t^T v_t\} = D^2; \quad (t = 1, 2, \dots, N),$$

де D^2 – діагональна матриця, котра у факторному аналізі називається матрицею значень характерності; вона становить собою матрицю дисперсій, так званих характерних факторів;

– момент другого порядку випадкових відхилень рівняння факторної структури для різних моментів часу дорівнює нулю:

$$E\{v_{t-1}^T v_t\} = 0; \quad (t = 1, 2, \dots, N),$$

Тепер зазначимо основне припущення для факторів: фактори в цей момент часу є ортогональними, і це справедливо для всіх моментів часу

$$f_t^T f_t = I; \quad (t = 1, 2, \dots, N),$$

тут I – одинична матриця розміром $m \times m$.

Наступні твердження впливають із вищезазначених припущень:

1) Парні кореляції між змінними утворюють матрицю R – матрицю кореляцій, яка для всіх моментів часу має вигляд:

$$R = E\{z_t^T z_t\} = AA^T + D^2,$$

а рівняння

$$R = AA^T + D^2$$

називається "фундаментальною теоремою факторного аналізу".

2) Кореляція між змінними й факторами має вигляд:

$$E\{f_t^T z_t\} = E\{f_t^T f_t + f_t^T v_t\} = A^T,$$

таким чином, кореляції між змінними й факторами визначають матрицю факторних навантажень.

3) Переходи значень факторів визначають переходи значень економічних показників:

$$M_{t-1,t} = A\Phi_{t-1,t}A^T$$

де $M_{t-1,t}$ – матриця переходів значень показників

$$M_{t-1,t} = E\{z_{t-1}^T z_t\}$$

4) Щоб знайти обернену для матриці переходів факторів, достатньо її транспонувати:

$$\Phi_{t-1,t}^T = \Phi_{t-1,t}^{-1} \quad (3)$$

Такою же властивістю володіють матриці власних векторів, що відповідають власним значенням симетричної матриці.

Знайдемо оцінку $\Phi_{t-1,t}$ як розв'язання екстремальної задачі пошуку мінімуму суми квадратів відхилень матриці переходів значень змінних від матриці переходів, що задають переходами значень факторів, тобто як основний вираз, що формує критерій екстремальної задачі, є вираз:

$$M_{t-1,t} = A\Phi_{t-1,t}A^T$$

і відмінність лівої й правої частин цього виразу, зведена у квадрат, буде основним критерієм. Отже, будемо шукати мінімум функції

$$g_1(\Phi) = \text{tr}\{(M - A\Phi A^T)^T (M - A\Phi A^T)\}$$

де $\text{tr}\{\cdot\}$ – «слід матриці», тобто сума діагональних елементів матриці; M і Φ – позначають матриці, відповідно, $M_{t-1,t}$ і $\Phi_{t-1,t}$, тобто опущено нижні перехідні індекси, оскільки інші переходи не розглядаються, крім як з попереднього в наступний стан.

Крім того, оцінки повинні бути такими, щоб виконувалася умова (3) – обернена матриця переходів може бути отримана шляхом транспонування. Таким чином, наявна задача пошуку умовного екстремуму: знайти мінімум функції g_1 при обмеженні (3). Для її розв'язання складемо матричну функцію Лагранжа:

$$g(\Phi, L) = g_1(\Phi) + \text{tr}\{L(\Phi^T \Phi - I)\}$$

де L – матриця коефіцієнтів Лагранжа. Насамкінець функція Лагранжа має вигляд

$$g(\Phi, L) = \text{tr}\{(M - A\Phi A^T)^T (M - A\Phi A^T)\} + \text{tr}\{L(\Phi^T \Phi - I)\} \quad (4)$$

Для того, щоб знайти умовний екстремум, необхідно знайти частинні похідні функції Лагранжа за її аргументами Φ , L . Диференціювання дає наступну систему рівнянь:

$$\begin{cases} -A^T M A + A^T A \Phi A^T A + \Phi L = 0, \\ \Phi^T \Phi - I = 0. \end{cases} \quad (5)$$

Виражаючи Φ з першого рівняння системи (5), одержуємо

$$\Phi = (A^T A A^T A + L)^{-1} A^T M A \quad (6)$$

тоді значення матриці коефіцієнтів Лагранжа має вигляд

$$L = (A^T M A A^T M^T A)^{1/2} - A^T A A^T A$$

І остаточно одержуємо матрицю переходів

$$\Phi = (A^T M A A^T M^T A)^{1/2} A^T M A \quad (7)$$

Слід зазначити, що матриці $A^T M A$ і $A^T M^T A$ не є симетричними, оскільки матриця переходів M спостережуваних змінних такою не є. Однак добуток цих матриць є матриця симетрична, й для неї знайти корінь квадратний – нескладно: досить виділити квадратний корінь із елементів діагональної матриці власних значень симетричної матриці в її розкладанні на добуток власних векторів і власних значень.

Щоб побудувати достовірний прогноз, необхідно пояснити два аспекти: перший – динамічний розвиток системи, другий – взаємодія різних змінних. Тому, для розв'язання питань, пов'язаних із прогнозуванням багатовимірних часових рядів, використовується модель, що містить два рівняння, перше – рівняння переходів факторів (1), що визначають динаміку системи, і друге – рівняння визначення значень економічних показників (2) на основі значень факторів, що пояснюють взаємозв'язки змінних

Нехай на підставі N спостережень за змінними, що становлять собою матрицю Z спостережень, – знайдено оцінки факторних навантажень A , діагональної матриці характерності D^2 , матриці переходів факторів Φ , і ортогональні значень факторів F , які визначаються на підставі рівняння [4]

$$F = Z A (A^T Z^T Z A)^{-1/2} \quad (8)$$

Тоді прогнозні оцінки значень факторів для моментів у майбутньому $t = 1, 2, \dots, N_p$ (N_p – глибина прогнозу) можуть бути отримані на підставі рівняння (1), оцінки значень показників – на підставі рівняння (2). Однак оцінка значень факторів може бути уточнена на підставі отриманого прогнозного значення вектора

змінних \hat{z}_t у момент часу t у майбутньому. Тоді основні прогнозні рівняння мають такий вигляд:

$$\hat{f}_t = \hat{f}_{t-1} \Phi + (\hat{z}_{t-1} - \tilde{f}_{t-1} A^T) K_{t-1} \quad (9)$$

$$\hat{z}_t = \hat{f}_t A^T \quad (10)$$

В останніх двох рівняннях \tilde{f}_t – вектор уточнюючих значень факторів, одержуваний як t -рядок матриці (8), K_{t-1} – вагова матриця, $t-1$ означає попередній момент часу. Алгоритм одержання оцінки прогнозних значень економічних показників складається з наступної послідовності обчислень. Насамперед, задаються початкові значення матриць і векторів.

Початкові значення оцінок змінних – це N -й рядок спостережень матриці Z :

$$\hat{z}_0 = z_N$$

а вся матриця – $Z_0 = Z$ (великою буквою позначається матриця, тобто таблиця чисел, а прописною – вектор, або матриця-рядок); початкові значення уточнюючих факторів – це N -й рядок матриці

значень факторів F :

$$\tilde{f}_0 = f_N;$$

початкове значення вагової матриці:

$$K_0 = (AA^T + D^2)^{-1}A; \quad (11)$$

початкове значення допоміжної матриці P -
одинична матриця I :

$$P_0 = I$$

Далі, для моментів часу $t = 1, 2, \dots, N_p$ рекурсивно здійснюються наступні обчислення:

$$\left\{ \begin{array}{l} \hat{f}_t = \hat{f}_{t-1}\Phi + (\hat{z}_{t-1} - \tilde{f}_{t-1}A^T)K_{t-1}; \\ \hat{z}_t = \hat{f}_tA^T; \\ P'_t = \Phi P_{t-1}\Phi^T; \\ K_t = (AP'_tA^T + D^2)^{-1}AP'_t; \\ P_t = P'_t - P'_tA^TK_t; \\ Z_t = \begin{pmatrix} Z_{t-1} \\ \hat{z}_t \end{pmatrix} \\ \tilde{f}_t = \hat{z}_tA(A^TZ_t^TZ_tA)^{-1/2}. \end{array} \right. \quad (12)$$

У блоковій матриці Z_{N_p} , одержуваної на останньому етапі обчислень, перші N рядків – значення змінних, отримані в результаті спостережень, останні рядків – це прогнозовані значення змінних.

Прогноз економічних показників

Розглянемо практичне застосування запропонованого методу для розв'язання задачі прогнозування поведінки $n=8$ економічних показників, а саме: процентних ставок й об'ємів депозитів, що надходили щомісячно в період із січня 2008 р. по серпень 2011 р. на рахунки резидентів. Джерело даних – електронний ресурс Національного банку України [5].

Введемо позначення показників

X_1 – об'єм залучених депозитів фінансових корпорацій, крім Національного банку України й комерційних банків;

X_2 – середньозважені процентні ставки X_1 ;

X_3 – об'єм залучених депозитів сектора загального державного керування;

X_4 – процентні ставки X_3 ;

X_5 – об'єм залучених депозитів нефінансових корпорацій;

X_6 – процентні ставки X_5 ;

X_7 – об'єм залучених депозитів домашніх господарств;

X_8 – процентні ставки X_7 .

Значення зареєстрованих величин наведено на рисунках 1 й 2.

Коефіцієнти парної кореляції між досліджуваними змінними наведені в таблиці 1.

Число факторів обране за відомим критерієм, відповідно до якого це число дорівнює кількості власних значень кореляційної матриці, більших одиниці. Власні значення рівні (3,32; 1,508; 1,178; 0,978; 0,568; 0,046; 0,243; 0,160), таким чином, число факторів $m=3$. Максимально правдоподібні оцінки значень факторних навантажень наведені в таблиці 2.

Інтерпретація факторного розв'язання становить собою нетривіальну задачу, але вона не є метою цієї роботи, укажемо лише на основні принципи тлумачення. У кожному стовпчику таблиці 2

вибирається найбільше за абсолютною величиною значення навантаження (виділені елементи), і ці виділені елементи у відповідному рядку вказують на ті показники, економічний зміст яких характеризує цей фактор. Так F_1 може бути витлумачений як фактор нагромадження небанківських фінансових корпорацій; F_2 – фактор активності банків на фінансовому ринку (переважають показники, пов'язані із процентними ставками); F_3 – фактор впливу нефінансової системи. Можуть бути й інші інтерпретації факторної структури, але якими б вони не були, однак будуть мати подібний економічний зміст.

Для перевірки точності прогнозу при оцінці параметрів факторної моделі була взята вибірка, зменшена на п'ять спостережень (десять відсотків від обсягу загальної вибірки) і на ці п'ять періодів був зроблений прогноз. Реальні значення показників й значення, відновлені за моделлю, наведені в таблиці 3.

Для перевірки точності прогнозу обчислюється показник – корінь із середньоквадратичної похибки у відсотках від фактичних значень (RMSPE) або середня абсолютна похибка у відсотках (MAPE):

$$RMSPE = 100 \sqrt{\frac{1}{n \cdot p} \sum_t \sum_i \left(\frac{x_{t,i} - \hat{x}_{t,i}}{x_{t,i}} \right)^2}; \quad (13)$$

$$MAPE = \frac{100}{n \cdot p} \sum_t \sum_i \left| \frac{x_{t,i} - \hat{x}_{t,i}}{x_{t,i}} \right|; \quad (14)$$

де n – число змінних;

p – число кроків прогнозу;

$x_{t,i}$ – значення змінної з часового ряду;

$\hat{x}_{t,i}$ – прогнозоване значення змінної.

Оцінку точності прогнозу можна зробити відповідно до таблиці 4.

Обчислення значень показників дало наступні результати:

$$\begin{array}{l} MARE=7,26\%, \\ RMSPE=10,65\%. \end{array}$$

Тобто, прогноз знаходиться на межі доброї та високої точності.

На підставі моделі, параметри якої були оцінені по всій вибірці, зроблено прогноз на наступні три місяці, що йдуть за останнім, щодо якого були реальні дані. Поведінка значень факторів, заснована на вихідній статистиці, зображена на рисунку 3, на ньому ж наведені їхні прогнозовані значення, які говорять про позитивну тенденцію, що спостерігається у факторів.

Прогноз значень отриманих депозитів показаний на рисунку 4, і прогноз процентних ставок – на рисунку 5.

Запропоновано метод прогнозу, заснований на обліку впливу факторів на внутрішній механізм взаємодії між досліджуваними змінними, причому поведінка самих факторів описується авторегресійною залежністю. Перевірка показала, що прогнозовані значення задовільно вписуються в реальні значення змінних у тестовій вибірці.

Прогноз стверджує, що на стабільному рівні наприкінці 2011 року та на початку 2012 року залишаються припливи депозитів домашніх господарств, притягнуті депозити всіх інших секторів економіки мають невеличку тенденцію до спаду. Процентні ставки залишаються на стабільному рівні, але мають різні значення.

Центральне рівняння математичної моделі (1) не враховує випадкових складових, зроблено це в

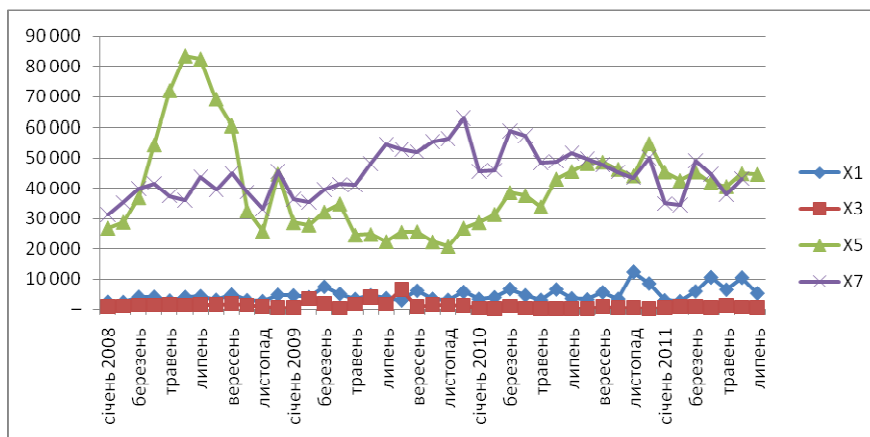


Рис. 1. Об'єми залучених депозитів резидентів за секторами економіки (млн. грн.)

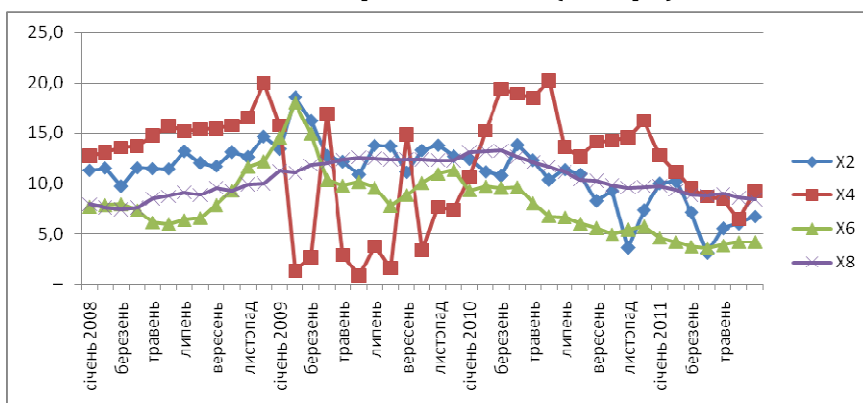


Рис. 2. Рівень процентних ставок по депозитних рахунках резидентів за секторами економіки (%)

Таблиця 1. Коефіцієнти парної кореляції

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
X ₁	1	-0,362	-0,036	0,046	0,172	0,029	0,07	-0,149
X ₂	-0,362	1	0,366	-0,114	-0,07	0,804	0,493	0,74
X ₃	-0,036	0,366	1	-0,605	-0,041	0,285	0,287	0,316
X ₄	0,046	-0,114	-0,605	1	0,415	-0,192	0,012	-0,118
X ₅	0,172	-0,07	-0,041	0,415	1	-0,332	0,018	-0,317
X ₆	0,029	0,804	0,285	-0,192	-0,332	1	0,426	0,749
X ₇	0,07	0,493	0,287	0,012	0,018	0,426	1	0,658
X ₈	-0,149	0,74	0,316	-0,118	-0,317	0,749	0,658	1

Таблиця 2. Факторні навантаження моделі

Фактори	Показники							
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
F ₁	0,880	-0,242	0,016	-0,143	-0,246	0,267	0,102	0,069
F ₂	-0,294	0,902	0,352	-0,271	-0,437	0,898	0,451	0,807
F ₃	0,338	0,344	0,141	0,289	0,769	0,167	0,323	0,088

Таблиця 3. Порівняння реальних і прогнозних значень показників

		Показники							
		X ₁ (млн.грн.)	X ₂ (%)	X ₃ (млн.грн)	X ₄ (%)	X ₅ (млн.грн)	X ₆ (%)	X ₇ (млн.грн)	X ₈ (%)
Реальні значення	квітень	5767,83	7,21	699,70	9,56	45166,91	3,75	48576,88	8,75
	травень	10379,07	3,17	493,94	8,73	41665,79	3,55	44274,21	8,71
	червень	6340,70	5,60	987,56	8,47	40368,57	3,87	37592,74	8,89
	липень	10283,62	6,06	601,77	6,47	44596,97	4,19	42701,81	8,49
	серпень	5111,34	6,76	351,20	9,25	44380,90	4,21	38420,39	8,34
Прогноз	квітень	5708	6,9	684	9,1	43611	3,6	46649	8,5
	травень	10228	3,0	466	8,6	40486	3,4	42929	8,5
	червень	6318	5,3	971	8,3	38767	3,7	36466	8,8
	липень	10320	5,9	596	6,2	42972	4,0	42216	8,4
	серпень	4963	6,7	336	9,2	44271	4,1	37415	8,4

Таблиця 4. Оцінка точності прогнозу

MAPE, RMSPE	Точність прогнозу
менше 10%	Висока
10% - 20%	Добра
20% - 40%	Задовільна
40% - 50%	Погана
більше 50%	Незадовільна

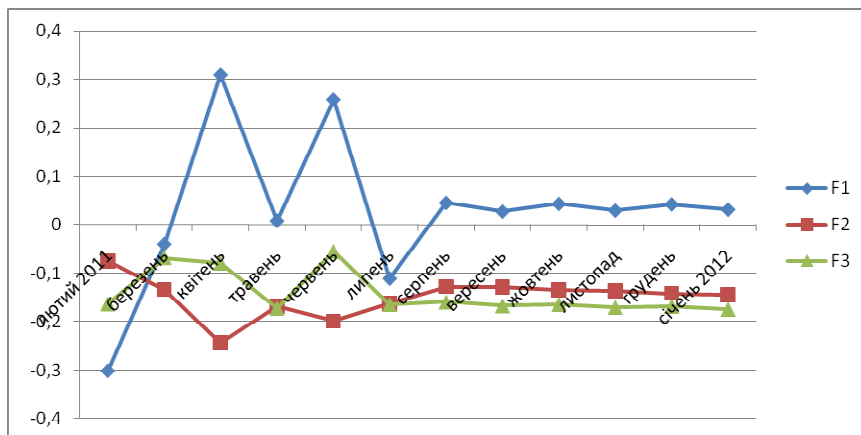


Рис. 3. Реальні до вересня й прогнознi значення факторів

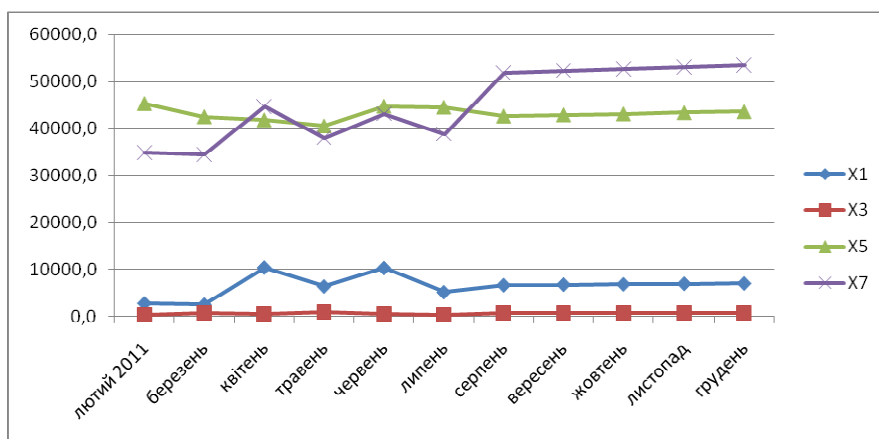


Рис. 4. Залучені депозити резидентів і прогноз на три місяці (млн. грн.)

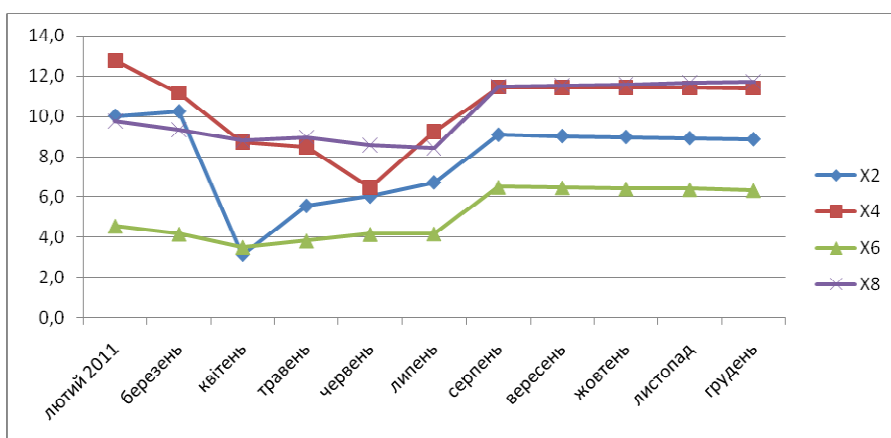


Рис. 5. Прогноз депозитних процентних ставок за секторами економіки (%)

припущенні про переважно детерміністичний характер поведіння факторів. Тому перший перспективний напрямок досліджень пов'язане з коректуванням оцінок параметрів моделі при наявності збурювань у рівнянні переходів факторів.

Інший напрямок складається в розгляді авторегресії факторів більше високого порядку, при цьому необхідно розширити коло досліджуваних показників.

Список літератури

1. *Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник [Текст] / Геєць В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. І. і ін. – Х.: ВД «Інжек», 2008. – 396 с.*
2. *Бриллинджер Д. Временные ряды. Обработка данных и теория [Текст] / Д. Бриллинджер. – М.: Мир, 1980. – 536 с.*
3. *Хенан Э. Многомерные временные ряды [Текст] / Э. Хенан. – М.: Мир, 1974. – 575 с.*
4. *Хохлов В. В. Многомерный факторный анализ временных рядов банковских депозитов: монография [Текст] / В. В. Хохлов – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2009. – 204 с.*
5. *Фінансові ринки. Статистичні данні НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>.*
6. *Айвазян С. А. Прикладная статистика: Исследование зависимостей [Текст] / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 487 с.*
7. *Джонстон Д. Эконометрические методы [Текст] / Д. Джонстон – М.: Статистика, 1980. – 446 с.*
8. *Маленко Э. Статистические методы в эконометрии [Текст] / Э. Маленко – М.: Статистика, 1975, вып. 2. – 325 с.*
9. *Gujarati D. Basic Econometrics [Text] / D. Gujarati/ – NY: McGraw-Hill, 2004. –1002 p.*

РЕЗЮМЕ

Хохлов Владимир

Модель эксплораторного факторного анализа прогноза притока депозитов по разным секторам экономики.

Рассмотрены основания для использования эксплораторного факторного анализа в исследовании экономических систем. Предложена модель динамики изменения значений факторов и наблюдаемых переменных. Получены оценки матрицы переходов уравнения динамики факторов. Предложена процедура прогнозирования макроэкономических показателей. Исследованы восемь показателей по объемам депозитов и процентным ставкам. Сделан прогноз значений этих показателей.

RESUME

Khokhlov Volodymyr

The model of the exploratory factor analysis inflow of deposits in different sectors of the economy.

The grounds for the use of exploratory factor analysis in the study of economic systems are considered. A model of the dynamics of changes in the values of the factors and observed variables is offered. The procedure of forecasting macroeconomic indicators is proposed. Eight indicators in terms of deposits and interest rate are investigated. The forecast values of these parameters has been done.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У МЕЖАХ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗМІЦНЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто теоретико-методологічні засади та передумови забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств з метою реалізації прикладних механізмів зміцнення їх економічної безпеки в умовах динамічних змін ринкового середовища.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкурентостійкість, конкурентоспроможний потенціал, економічна безпека.

З розвитком ринкових відносин в Україні, посиленням конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримання стійких позицій підприємств як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Для забезпечення успішного функціонування на ринку в умовах посилення конкуренції та наявності кризових явищ, підприємства мають бути не тільки конкурентоспроможними, але й мати можливість утримувати її певний рівень у довгостроковій перспективі. Кожному підприємству, що бажає зберігати сталість розвитку й активно просуватися на ринку, потрібно володіти оперативною інформацією стосовно власної конкурентоспроможності та найближчих конкурентів з метою своєчасного здійснення управлінського впливу при відхиленні від визначеного її рівня. При цьому особливого значення набувають проблеми, пов'язані з процесом забезпечення ефективного використання наявних ресурсів, внутрішніх здатностей системи управління (управлінських компетенцій) та конкурентоспроможного потенціалу підприємства, досягнення стабільності та стійкості його функціонування з метою набуття ними можливості протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища. Отже, в сучасних умовах господарювання моніторинг та подальше оцінювання конкурентоспроможності виступає в якості складової процесів формування, забезпечення та підтримання конкурентних переваг підприємства порівняно зі своїми найближчими конкурентами на ринку з метою досягнення певного рівня конкурентоспроможності на певний момент часу та підтримки його в довгостроковій перспективі за рахунок досягнення конкурентостійкості, що обумовлює необхідність набуття підприємством можливості протистояти дестабілізуючому впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на засадах зміцнення його економічної безпеки.

Різним аспектам забезпечення конкурентоспроможності в рамках реалізації механізмів національної та економічної безпеки наукові праці присвятили такі вчені, як О. Амоша, Б. Буркинський, М. Войнаренко, В. Геєць, Я. Жаліло, В. Захарченко, Г. Козаченко, О. Кузьмін, Ю. Лисенко, А. Сухоруков. Проблематику здійснення моніторингу й оцінювання

конкурентоспроможності з метою управління процесом забезпечення економічної безпеки та сталого розвитку підприємств досліджували В. Дикань, В. Лисюк, Л. Піддубна, О. Тридід, С. Філіппова, В. Чернега.

Разом з тим, цілу низку питань дослідження конкурентоспроможності та конкурентостійкості в межах формування механізму зміцнення економічної безпеки і досі не вирішено. Це стосується, зокрема, формування інструментарію моніторингу й подальшого оцінювання конкурентоспроможності з метою визначення необхідних умов досягнення конкурентостійкості, розробки відповідних підходів, процедур і методик оцінювання цих категорій як підґрунтя для забезпечення економічної безпеки промислових підприємств на засадах досягнення ефективності їх функціонування на ринку, підтримки економічної рівноваги та подальшого розвитку в умовах динамічних змін ринкового середовища.

У сучасних умовах нестабільності ринкового середовища успішний розвиток та функціонування промислових підприємств значною мірою залежить від надійної та якісної організації системи їх економічної безпеки. Це обумовлено високим рівнем конкуренції, необхідністю постійної адаптації системи управління підприємствами до динамічних змін ринкового середовища, необхідністю запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз. Все це обумовлює необхідність забезпечення своєчасної реакції підприємства на негативний вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що неможливо здійснити без визначення його поточного конкурентного місця на ринку на основі якісних характеристик конкурентоспроможності, таких, як конкурентний статус, конкурентна позиція та конкурентостійкість, здійснення своєчасного управлінського впливу внаслідок відхилення конкурентоспроможності від визначеного її рівня.

Слід констатувати, що серед науковців, які займаються проблематикою забезпечення конкурентоспроможності підприємств у межах реалізації механізмів національної та економічної безпеки, й дотепер немає єдності щодо трактування і змістового наповнення категорії "економічна безпека" на різних рівнях ієрархії управління, визначення її структурних та функціональних компонент.

У найзагальнішому розумінні під безпекою підприємства слід розуміти захищеність підприємства

від негативного впливу сукупності соціальних, економічних, екологічних, правових та силових внутрішніх і зовнішніх чинників [4, с. 5].

При цьому термінологічно економічна безпека підприємства становить здатність підприємства до захисту власного конкурентоспроможного потенціалу від внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників [3; 5].

Під конкурентоспроможним потенціалом промислового підприємства слід розуміти його потенційну можливість підтримувати цю рису, реалізація якої відбувається на засадах використання інтегрованої сукупності складових, критерії яких визначаються за наявності необхідних ресурсів, можливостей, здібностей, джерел підприємства з метою забезпечення ефективного використання внутрішніх резервів й можливостей ринкової ситуації для створення, реалізації й обслуговування промислової продукції задля максимального одержання прибутку [2, с. 8].

Розкриття наведених властивостей дає підставу для визначення конкурентоспроможності промислового підприємства як комплексного та системного поняття, що відображає його конкурентні переваги над іншими підприємствами за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, ринкових, кадрових, товарних тощо), що у певний спосіб між собою поєднані та формують пріоритетну унікальність та закріплення позицій на певному ринку у конкретний проміжок часу за визначеного впливу середовища функціонування [8, с.10].

Відповідно, найбільш повноцінним та прийнятним визначенням суті економічної безпеки промислового підприємства слід вважати такий стан функціонування, за якого воно та його продукція є конкурентоспроможними на ринку, при цьому одночасно гарантується найбільш ефективне використання ресурсів та конкурентоспроможного потенціалу підприємства, стабільність функціонування, стійкість та прогресивність його подальшого розвитку, можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування [1, с. 18].

Таким чином, головною метою реалізації заходів відносно забезпечення економічної безпеки промислових підприємств є гарантування їх стабільного та максимально ефективного функціонування на засадах досягнення мети функціонування на ринку, забезпечення ефективного використання їх ресурсів та внутрішніх здатностей, запобігання руйнівному впливу чинників зовнішнього середовища.

При цьому слід наголосити, що економічна безпека підприємства є комплексною та багаторівневою категорією, що відображає збереженість таких складових як ресурси та здатності системи управління (управлінські компетенції) підприємства, його конкурентоспроможний потенціал, що формують його конкурентоспроможність та знаходять своє відображення в її якісних характеристиках (конкурентний статус, конкурентна позиція та конкурентостійкість), на основі яких й визначається поточне конкурентне місце підприємства в динаміці на ринку порівняно з найближчими конкурентами.

З позиції реалізації заходів відносно зміцнення економічної безпеки промислових підприємств на основі забезпечення їх конкурентоспроможності особливого значення набуває один із результатуючих показників визначення поточного конкурентного місця

підприємства в динаміці на ринку, тобто конкурентостійкість.

Під конкурентостійкістю слід розуміти здатність підприємства протистояти дестабілізаційному впливу чинників зовнішнього середовища порівняно з конкурентами, а отже його здатність не лише забезпечувати конкурентоспроможність, але й підтримувати її як в умовах впливу негативних чинників, так і при трансформуванні загальної ситуації на даному сегменті ринку [6, с. 7].

Промислове підприємство в умовах динамічних змін середовища відчуває на собі вплив як чинників зовнішнього середовища прямої дії, що здійснюють безпосередній та негайний вплив на рівень його конкурентоспроможності, так і вплив чинників зовнішнього середовища непрямої дії, які можуть безпосередньо не впливати на діяльність підприємства, але з часом все-таки позначаються на рівні його конкурентоспроможності. Отже, саме негативний вплив цих чинників може стати причиною зниження рівня конкурентоспроможності підприємства в певний момент часу в майбутньому, та призвести до негативної зміни його конкурентостійкості при відсутності відповідних конкурентних дій. Тобто підприємство буде вважатися конкурентостійким, якщо чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, що здійснюють прямий або опосередкований вплив на нього, не знизять рівень його конкурентоспроможності протягом тривалого терміну його функціонування, що ще раз наголошує на необхідності використання саме динамічного підходу до процесу забезпечення конкурентоспроможності.

Таким чином, до необхідних умов забезпечення конкурентостійкості відноситься ефективне використання зовнішніх можливостей через процес формування стійких конкурентних переваг шляхом постійного розвитку управлінських компетенцій. Під управлінськими компетенціями слід розуміти здатність підприємства підтримувати конкурентоспроможність, мобілізувати та використовувати внутрішні умови або сукупність взаємозалежних ресурсів та бізнес-процесів, що формують конкурентоспроможний потенціал на основі наявних управлінських знань, умінь і навичок із застосування основних принципів управління, таких, як комплексність, системність, гнучкість, цілеспрямованість, варіантність та оптимізація [9, с.165].

Процес утримання управлінських компетенцій з метою забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності протягом тривалого часу відбувається за умов забезпечення стійкості, рівноваги, безпеки та ефективності діяльності підприємства (рис. 1), які необхідно додати до об'єктів моніторингу конкурентоспроможності.

Отже, об'єктами моніторингу конкурентоспроможності стають передумови та результати забезпечення конкурентостійкості, а саме: а) здатність підприємства як економічної системи повертатися у стан економічної рівноваги за рахунок власних або позикових ресурсів, перепрофілювання виробництва, використання ринкових можливостей, б) здатність своєчасно усувати різноманітні загрози або пристосовуватися до наявних умов конкурентного впливу з метою досягнення економічної стійкості, та в) здатність ефективно задовольняти існуючі потреби споживачів при одночасному забезпеченні економічної ефективності діяльності за рахунок побудови ефективного управління та досягнення економічної



Рис. 1. Ознаки підходів до визначення конкурентостійкості промислового підприємства, передумови та результати її забезпечення.

безпеки підприємства, яка стає необхідною характеристикою, що дає змогу підприємству уникнути зовнішніх загроз та протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів (конкурентоспроможного потенціалу) на основі управлінських знань, умінь і навичок (управлінських компетенцій), структурної організації та зв'язків системи управління.

Підводячи підсумки, можна визначити, що в сучасних умовах динамічних змін ринкового середовища економічна безпека промислових підприємств відіграє визначальну роль у зміцненні безпеки національної економіки та є передумовою її стабільного розвитку.

Економічну безпеку слід досліджувати як систему економічних відносин як горизонтальних, так і вертикальних між державою, регіонами, підприємствами та окремими індивідами з приводу досягнення такого рівня економічного розвитку, при якому забезпечується ефективне задоволення потреб і гарантовано захист інтересів всіх суб'єктів господарської системи, навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

Зміцнення економічної безпеки промислових підприємств варто удосконалювати на засадах розвитку їх управлінських компетенцій та нарощування конкурентоспроможного потенціалу, обґрунтування пріоритетів подальшого розвитку в умовах обмеженості ресурсів.

На стан економічної безпеки підприємства впливає комплекс різних чинників, що зумовлюють виникнення загроз, на попередження яких повинно спрямовуватися функціонування системи управління.

Сучасні методики оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств мають характеризувати її фактичне значення, ймовірність настання загрозливих змін у зовнішньому або внутрішньому середовищі, а методологія оцінювання

повинна містити систему відповідних індикаторів та показників, що сформулюють обліково-аналітичне забезпечення здійснення моніторингу та подальшого оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств у межах формування механізму зміцнення їх економічної безпеки з використанням сучасних методів експертного оцінювання та багатовимірного статистичного аналізу, що й планується зробити у подальших дослідженнях.

Список літератури

1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал. – 386 с.
2. Воронкова А. Е. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Е. Воронкова. - Луганск : Издавництво Східноукраїнського національного університету, 2000. - 315 с.
3. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. - К.: Либра, 2003. - 280 с.
4. Конкурентоспособність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська та ін.]; под ред. Я.А. Жаліла. — [Монографія]. — К.: НІСД, 2005. ¾ 388 с.
5. Мунтян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтян. - К.: Вид-во КВІЦ, 1999. - 464 с.
6. Обеспечение конкурентноустойчивости предприятия / В. Л. Дикань. - [Монографія. - X.: Основа, 1995. - 160 с.
7. Сімех Ю. А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства / Ю. А. Сімех // Вісник Міжнародного Слов'янського Університету. Серія «Економічні науки». — Том X, 2007. — № 1. — С.12-16.
8. Тридід О. М. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства / О. М. Тридід // Економіка розвитку. ХНЕУ. - 2002. - №2(22). - с. 75-76.
9. Черкасова С. О. Проблемні питання визначення та класифікації конкурентних компетенцій промислових підприємств / С. О. Черкасова // Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта: III міжнар. наук-

практ. конф., 6-9 квітня 2011 р.: тези допов. – Харків, 2011. – С.264 – 266.

10. Чернега О. Б. Управление конкурентоспособностью в условиях трансформации экономических отношений / О. Б. Чернега : Институт экономики промышленности. — Донецк : ИЭП НАН Украины, 1999. — 448с.

РЕЗЮМЕ

Черкасова Светлана

Предпосылки обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий в рамках формирования механизма укрепления их экономической безопасности

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы и предпосылки обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий с целью реализации прикладных механизмов укрепления их экономической безопасности в условиях динамических изменений рыночной среды.

RESUME

Cherkasova Svitlana

Prerequisite for the competitiveness of industrial enterprises in the formation of a mechanism to strengthen their economic security

The article deals with theoretical and methodological basis and prerequisites for the industrial enterprises competitiveness support to implement the application mechanisms to strengthen their economic security under the market environment dynamic changes.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Запропоновано методичний підхід до ідентифікації і оцінки ключових компетенцій авіатранспортних підприємств у сфері інвестиційної діяльності, здійснено оцінку їх рівня розвитку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, компетенція, оцінка, ключові компетенції, інвестиційна діяльність.

Успішне здійснення інвестиційної діяльності за сучасних умов господарювання багато в чому залежить від конкурентоспроможності підприємства на ринку. Швидше досягти конкурентних переваг у сфері інвестиційної діяльності можна, якщо чітко і своєчасно ідентифікувати власні ключові компетенції у цій сфері.

Дослідженню теоретичних і практичних питань різних аспектів визначення ключових компетенцій присвячено низку робіт таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як А. В. Балабанич, Г. Я. Белякова, А. А. Верба, О. М. Гребешкова, В. С. Єфремов, Д. Є. Козенков, Д. Кемпбел, К. К. Прахалад, Дж. Стоунхаус, К. В. Суміна, І. С. Фоломкина, І. А. Хаников, Г. Хамел, Б. Хьюстон та багатьох інших. Проте залишаються недостатньо визначеними питання оцінки рівня розвитку ключових компетенцій підприємства у сфері інвестиційної діяльності.

Метою нашої статті є здійснення оцінки рівня розвитку ключових компетенцій авіатранспортних підприємств у сфері інвестиційної діяльності. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань: ідентифікувати компетенції авіатранспортних підприємств; розробити методiku аналізу компетенцій у цій царині; застосувати запропоновану методiku для оцінки рівня ключових компетенцій авіатранспортних підприємств.

У науковій практиці зустрічаються різні підходи до визначення поняття «компетенція». Погоджуючись з думкою, що «компетенція являє собою особливої якості інформаційний ресурс, що містить досвід, знання і навички про спосіб організації та управління ресурсами і бізнес-процесами (здібностями підприємства) для досягнення поставлених цілей, носієм якого індивідуально або колективно є робітники» [3, с. 9], пропонуємо здійснювати аналіз компетенцій досліджуваних підприємств у сфері інвестиційної діяльності саме на основі цієї точки зору.

Для оцінки ключових компетенцій авіатранспортних підприємств був використаний метод, який запропоновано російськими дослідниками В. С. Єфремовим та І. А. Ханиковим [3, с. 12-24].

Процес починається з формування множин для оцінки. На цьому етапі визначаються елементи, які характеризують якісні властивості послуг авіатранспортних підприємств, перелік необхідних ресурсів, здібностей і компетенцій підприємств у цій сфері. Тобто формуються наступні множини факторів:

$X = \{ X_1, X_2, X_3, \dots, X_n \}$ – множина якісних властивостей послуг;

$Y = \{ Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n \}$ – множина ресурсів підприємства;

$Z = \{ Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n \}$ – множина специфічних функцій;

$C = \{ C_1, C_2, C_3, \dots, C_n \}$ – множина компетенцій.

До множини якісних властивостей послуг увійшли такі властивості, що, на думку споживачів, найбільше характеризують якість послуг, які надаються авіатранспортними підприємствами: зручність, безпека, мобільність обслуговування, гнучкість тарифів, чутливість до попиту, конкурентоспроможність, оптимальність асортименту, сервісна підтримка, ризикованість.

Множина ресурсів авіатранспортного підприємства складається з таких елементів: технології, ліцензії і сертифікати; маркетингова підтримка; інформаційне забезпечення; репутація, імідж; матеріально-технічна база; організаційна структура управління; інтеграційні зв'язки з іншими підприємствами, контактними аудиторіями; фінанси; кадри.

Множина специфічних функцій у сфері інвестиційної діяльності формувалася на основі результатів опитування фахівців досліджуваних підприємств. До неї увійшли: моніторинг ринку послуг; використання специфічних методів дослідження, інформаційних технологій, програмних продуктів; пристосування до змін інвестиційного клімату; підтримання конкурентного статусу підприємства та розвиток конкурентних переваг; оптимальне й ефективне використання інвестиційних можливостей і ресурсів; управління персоналом; підвищення професійного рівня; оцінка ефективності інвестиційної діяльності.

Комплекс інвестиційних знань, вмінь і навичок, які дозволяють реалізовувати інвестиційні стратегії, забезпечуючи при цьому конкурентні переваги на ринку авіаперевезень, формує множину ключових компетенцій у сфері інвестиційної діяльності: знання ринку авіатранспортних послуг; знання економіки і фінансів; організаторські вміння; адекватне сприйняття дійсності; спроможність до ефективної колективної роботи; специфічні знання і досвід працівників; стратегічне мислення; знання і досвід моделювання інвестиційної привабливості підприємства.

Оцінка взаємозв'язку між множинами факторів проводилася експертним шляхом за такими групами парних відношень:

1 група {XY} – відношення {якісні властивості послуг, ресурси}: значення кожного ресурсу при формуванні якісних властивостей авіатранспортних послуг;

2 група {YZ} – відношення {ресурси, специфічні функції}: залежність якості реалізації специфічних

функцій від конкретного ресурсу;

3 група {ZC} – відношення {специфічні функції, компетенції}: ступінь залежності якості реалізації специфічних функцій від кожної компетенції у сфері управління інвестиційною діяльністю.

Встановлені групи відношень задаються відповідними матрицями:

- матриця {XY} характеризує ступінь впливу ресурсів підприємства на якісні властивості послуг, які надаються за шкалою балів від 0 (немає впливу) до 5 (повний взаємозв'язок, максимальний вплив);
- матриця {YZ} характеризує ступінь залучення ресурсів підприємства у розвитку здатностей щодо здійснення інвестиційної діяльності за вищенаведеною шкалою;
- матриця {ZC} розкриває ступінь залежності якості реалізації специфічних функцій у сфері здійснення інвестиційної діяльності від компетенцій підприємства за вказаною шкалою.

Взаємозв'язок між запропонованими матрицями наведений на рисунку 1.

Аналіз відношення {XZ} на основі відношень {XY} і {YZ} дозволив визначити, як якісні властивості послуг підприємств залежать від певних ресурсів з одного боку, а з іншого боку – яким чином ресурси беруть участь у реалізації специфічних функцій у сфері інвестиційної діяльності підприємств. Формування матриці значень {XZ} здійснюється за композиційним правилом 1, сформульованим дослідниками [3, с. 19]:

$$\{X_i Z_j\} = \frac{\sum_k xy_{ik} \times yz_{kj}}{\sum_k xy_{ik}}, \quad (1)$$

Аналогічно, для встановлення взаємозв'язку між якісними властивостями послуг авіатранспортних підприємств та їх компетенціями у сфері інвестиційної діяльності {XC} здійснюється послідовне замикання відношень {XZ} на відношення {ZC}. Формування матриці значень {XC} здійснюється за композиційним правилом 2:

$$\{X_i C_n\} = \frac{\sum_j xz_{ij} \times zc_{jn}}{\sum_j xz_{ij}}, \quad (2)$$

Для визначення ключових компетенцій досліджуваних підприємств та побудови їх ієрархії, було розраховано середньозважені значення у стовпчиках матриці {XC}.

Отримані дані дозволили зробити висновки про наявність ключових компетенцій авіатранспортних підприємств у сфері інвестиційної діяльності. При цьому більш низька середня оцінка відповідає низькому рангу компетенції; більш висока середня оцінка свідчить про високий ранг компетенції в ієрархії компетенцій. Компетенції, що мають високий ранг в ієрархії підприємств, належать до ключових компетенцій підприємств у сфері інвестиційної діяльності.

Аналіз компетенцій авіатранспортних підприємств (табл.1) дозволив зробити висновок, що ключовою компетенцією майже для всіх підприємств є знання ринку авіатранспортних послуг. Для більшості підприємств ключовими компетенціями є: організаторські вміння (КП «Аеропорт «Полтава», ДП «МА «Львів», КП «Аеропорт Суми», МА «Харків»), адекватне сприйняття дійсності (КП «МА «Донецьк»,

ДП «МА «Львів», ДП МА «Бориспіль», ВАТ «МА «Сімферополь»), специфічні знання та досвід працівників у сфері інвестиційної діяльності (КП «МА «Донецьк», КП «Аеропорт «Полтава», ДП «МА «Львів», МА «Харків»), стратегічне мислення (КП «МА «Донецьк», ДП МА «Бориспіль», КП «Аеропорт Суми», ВАТ «МА «Сімферополь»). Така компетенція, як знання і досвід моделювання інвестиційної привабливості підприємств, притаманна тільки МА «Харків».

Як доводять дослідження, найвищий рівень розвитку компетенцій у сфері інвестиційної діяльності спостерігається в КП «МА «Донецьк» (4,69 бали), найнижчий рівень – у КП «Аеропорт Суми» (1,78 бали).

Таким чином, запропонований методичний підхід дозволяє ідентифікувати і визначити ключові компетенції авіатранспортних підприємств у сфері інвестиційної діяльності з метою їх подальшого розвитку як факторів стійкої конкурентної переваги.

Результати, які ми пропонуємо, доцільно враховувати при комплексній діагностиці управління інвестиційною привабливістю авіатранспортних підприємств, формуванні механізму стратегічного управління інвестиційною діяльністю із залученням зовнішніх можливостей і ключових компетенцій підприємства у сфері інвестиційної діяльності, що і буде перспективами подальших досліджень у цьому напрямку.

Список літератури

1. Балабаниць А. В. Процес бенчмаркінгу ключової маркетингової компетенції торговельних підприємств / А. В. Балабаниць // Наукова школа маркетингового менеджменту: 20 років творчої діяльності [Текст]: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 14 верес. 2011р.- С.16-18.
2. Белякова Г. Я. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия [Електронний ресурс] / Г. Я. Белякова, Е. В. Сумина // Электронный журнал «ИССЛЕДОВАНО В РОССИИ» -2005.- с.1070-1080.- Режим доступу: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>
3. Ефремов В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа [Електронний ресурс] / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом – 2002. - №2.- С.8-33. - Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str062.html>
4. Верба В. А. Диагностика компетенций предприятия / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Вип. 18, 2007.– С. 166-172.
5. Козенков Д. Є. Стратегічні ключові компетенції в системі планування діяльності промислового підприємства / Д. Є. Козенков // Економічний простір. – 2011. – №48/1. – С. 264-269.
6. Фоломкіна І. С. Оцінка ключових компетенцій підприємства щодо маркетингового управління реалізацією його стратегії [Електронний ресурс] / І. С. Фоломкіна // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_3/14.pdf
7. Хамел, Г. Конкурируя за будущее: создание рынков завтрашнего дня : [пер. с англ.] / Г. Хамел, К. К. Прахалад ; – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.
8. Язафарова Е. Ф. Формирование устойчивого конкурентного преимущества фирмы [Електронний ресурс] / Е. Ф. Язафарова // Электронный журнал «ИССЛЕДОВАНО В РОССИИ» - 2007 – С.1266-1271. - Режим доступу: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2007/122.pdf>

РЕСУРСИ																					
0	0	2	2	1	0	1	1	1	1	y1	Технології, ліцензії і сертифікати	y1	3	4	3	3	4	2	2	2	4
2	0	1	1	2	0	1	1	1	1	y2	Маркетингова підтримка	y2	2	1	2	3	1	4	4	3	2
3	0	3	1	2	2	1	2	2	2	y3	Інформаційне забезпечення	y3	2	1	2	2	4	3	4	2	2
1	0	1	2	1	1	0	1	1	1	y4	Репутація, імідж	y4	1	1	1	1	1	4	1	3	1
1	0	2	3	1	1	1	1	1	1	y5	Матеріально-технічна база	y5	3	4	2	2	3	3	2	2	2
2	0	2	1	2	2	2	2	2	2	y6	Організаційна структура управління	y6	3	3	1	3	3	3	3	3	2
1	0	3	1	1	1	1	1	1	1	y7	Інтеграційні зв'язки з іншими підприємствами, контактними аудиторіями	y7	1	1	1	1	3	3	3	3	1
1	0	3	2	2	1	2	2	2	2	y8	Фінанси	y8	1	2	1	1	1	2	2	3	2
3	0	2	2	1	1	2	2	2	2	y9	Кадри	y9	1	4	3	2	4	3	3	4	4
z1	z2	z3	z4	z5	z6	z7	z8														
z1	z2	z3	z4	z5	z6	z7	z8	Зручність	Безпека	Мобільність обслуговування	Гнучкість тарифів	Чутливість до попиту	Конкуренентоспроможність	Оптимальність асортименту	Сервісна підтримка	Ризикостійкість					
2	1	2	3	1	1	2	2	c1	1,92	1,96	1,95	1,92	1,92	1,92	1,90	1,92	1,95	1,95	1,93		
2	2	1	2	1	2	1	1	c2	1,40	1,41	1,41	1,40	1,41	1,42	1,40	1,41	1,40	1,41	1,41		
3	2	2	3	2	2	1	2	c3	2,19	2,19	2,21	2,19	2,19	2,21	2,18	2,19	2,19	2,19	2,19		
3	1	2	3	1	2	2	1	c4	2,03	2,05	2,05	2,03	2,04	2,04	2,02	2,03	2,04	2,04	2,04		
3	3	2	3	2	3	3	2	c5	2,52	2,54	2,53	2,52	2,53	2,53	2,52	2,53	2,53	2,53	2,53		
3	2	2	3	1	2	2	1	c6	2,03	2,05	2,05	2,03	2,04	2,04	2,02	2,03	2,04	2,04	2,04		
3	2	1	2	1	2	2	2	c7	1,80	1,82	1,83	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82		
2	1	1	1	1	2	2	1	c8	1,36	1,36	1,36	1,37	1,37	1,37	1,39	1,37	1,36	1,36	1,37		
СПЕЦЕФІЧНІ ФУНКЦІЇ В СФЕРІ ІД										КОМПЕТЕНЦІЇ											

Рис. 1. Аналіз рівня розвитку компетенцій в сфері інвестиційної діяльності на прикладі ДП «МА Львів»

Таблиця 1. Визначення ключових компетенцій авіатранспортних підприємств у сфері інвестиційної діяльності

№ з/п	Ключові компетенції у сфері інвестиційної діяльності	КП «МА «Донецьк»		Обласне КП «Аеропорт «Полтава»		ДП «МА «Львів»		ДП МА «Бориспіль»		Обласне КП «Аеропорт Суми»		ВАТ «МА «Сімферополь»		МА «Харків»	
		бальна оцінка	ранг	бальна оцінка	ранг	бальна оцінка	ранг	бальна оцінка	ранг	бальна оцінка	ранг	бальна оцінка	ранг	бальна оцінка	ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1.	Знання ринку авіатранспортних послуг	4,787	3	4,113	3	1,925	5	4,853	1	1,921	2	3,793	7	3,630	2
2.	Знання економіки і фінансів	4,627	7	4,116	2	1,405	7	3,599	4	1,407	7	4,007	3	2,111	8
3.	Організаторські вміння	4,674	5	4,206	1	2,180	2	3,553	5	1,872	3	3,907	5	2,734	4
4.	Адекватне сприйняття дійсності	4,997	2	3,621	8	2,035	4	4,450	2	1,716	5	4,011	2	2,459	6
5.	Вміння працювати з колективом	4,032	8	3,872	6	2,525	1	3,411	7	2,529	1	4,013	1	2,444	7
6.	Специфічні знання та досвід працівників у сфері ІД	5,000	1	4,000	4	2,036	3	3,158	8	1,566	6	3,901	6	3,175	3
7.	Стратегічне мислення	4,752	4	3,749	7	1,819	6	4,368	3	1,827	4	4,000	4	2,536	5
8.	Знання і досвід моделювання інвестиційної привабливості підприємств	4,648	6	3,877	5	1,369	8	3,543	6	1,375	8	3,360	8	3,974	1
Середній рівень розвитку компетенцій		4,69		3,94		1,91		3,87		1,78		3,87		2,88	

РЕЗЮМЕ

Шелест Елена

Оценка уровня развития ключевых компетенций авиатранспортных предприятий в сфере инвестиционной деятельности

Предложен методический подход к идентификации и оценке ключевых компетенций авиатранспортных предприятий в сфере инвестиционной деятельности, осуществлена оценка их уровня развития.

RESUME

Shelest Olena

Measurement of the level of development of key competences of air transport enterprises in the sphere of investment activity

The author proposes methodical approach for identification and measurement of key competences of air transport enterprises in the sphere of investment activity. The assessment of their level of development has been carried out.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено закономірності становлення економічного аналізу для визначення тенденцій його подальшого розвитку. Вивчено можливості та сфери застосування економічного аналізу в Україні для виявлення ступеня їх відповідності потребам суб'єктів господарювання. Обґрунтовано перспективи подальшого розвитку та розширення сфер застосування останнього в сучасних умовах розбудови економіки України.

Ключові слова: економічний аналіз, ефективність, розвиток, управління.

Наша держава вже тривалий час знаходиться в процесі широкомасштабної трансформації багатьох сфер життя, що не могло не спричинити суттєвих економічних перетворень. Ринкова перебудова національної економіки відбувається неоднозначно, суперечливо та непослідовно. Закономірно постала ціла низка проблем, пов'язаних з пошуком оптимальних умов функціонування суб'єктів економічної діяльності. У зв'язку з цим актуалізуються питання вивчення тенденцій розвитку, можливостей та сфер застосування інструментарію економічного аналізу в сучасних умовах господарювання.

Впродовж тривалої історії становлення та розвитку економічного аналізу відбувалося ґрунтовне дослідження багатьох методичних, теоретико-методологічних та практичних аспектів його застосування, що знайшло відображення у працях вчених-науковців: М. І. Баканова, С. Б. Барнгольд, Л. А. Бернстайна, В. М. Івахненка, І. І. Каракоза, Т. М. Ковальчук, В. В. Ковальова, І. Д. Лазаришиної, Л. А. Лахтіонової, Є. В. Мниха, А. Ф. Павленка, В. Ф. Палія, Ж. Рішара, В. С. Рудницького, П. Т. Саблука, Г. В. Савицької, В. К. Савчука, Р. С. Сайфуліна, В. І. Самборського, В. В. Сопка, В. С. Стражева, І. Д. Фаріона, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета, С. І. Шкарабана та інших. Однак, навіть наявність величезного масиву наукових робіт з дослідження проблем методології, теорії та практики економічного аналізу виявляється недостатньою для всебічного задоволення зростаючих потреб суб'єктів господарювання в умовах безупинного розвитку економіки та сучасних тенденцій трансформації економічних відносин. Виникає потреба постійного вдосконалення управління на основі впровадження досягнень науки та удосконалення рівня організації економічного аналізу як важливої функції управління. Потребують подальшого вивчення його теоретико-методологічні аспекти та функціональне навантаження у відповідних системах економічних відносин. Усе це підкреслює нагальність й обумовлює актуальність дослідження тенденцій розвитку та сфер застосування економічного аналізу в сучасних умовах.

Метою нашої статті є оцінка тенденцій розвитку економічного аналізу в сучасних умовах господарювання та виявлення перспективних сфер застосування економічного аналізу для вдосконалення управління й підвищення ефективності діяльності

суб'єктів господарювання.

Для досягнення поставленої мети доцільним є вирішення сукупності наступних завдань:

- дослідити закономірності становлення економічного аналізу для визначення тенденцій його подальшого розвитку;
- вивчити можливості та сфери застосування економічного аналізу в Україні для виявлення ступеня їх відповідності потребам суб'єктів господарювання;
- обґрунтувати перспективи подальшого розвитку та розширення сфер застосування економічного аналізу в сучасних умовах розбудови економіки України.

Історію становлення та закономірності розвитку економічного аналізу доцільно досліджувати з позицій розробки теоретичного підґрунтя та визначення методики практичного використання можливостей економічного аналізу. Створення теоретичних основ економічного аналізу відбувалося поступово: перші спеціальні праці з аналізу стосувалися переважно аналізу балансу й мали суто методичну спрямованість; подальші теоретичні дослідження ставали все більш ґрунтовними, відбувається становлення економічного аналізу як науки; поступово розробляються самостійні напрямки методології економічного аналізу і цей процес триває й дотепер.

Практичні рекомендації щодо застосування інструментарію економічного аналізу закономірно з'явилися на вимогу потреб користувачів відповідної інформації в період ґрунтовної розробки теоретичних питань аналізу. Слід зазначити, що аналіз органічно вписується в практику управління господарством як на рівні підприємства, так і на рівні національної економіки. При цьому набуває особливого значення аналіз діяльності окремих галузей народного господарства, детально вивчається робота госпрозрахункових підприємств та їх підрозділів, розробляються методики аналізу зведених звітів. Поступово все ширше практичне застосування отримують порівняльний, техніко-економічний, оперативний, економіко-математичний, функціонально-вартісний, комплексний та інші види аналізу. Усе це фактично створило підґрунтя для наступного етапу розвитку економічного аналізу в умовах переходу до ринкових відносин.

За умов ринкової економіки потрібні нові, прогресивні дослідження, пошук нової методології й новітнього інструментарію економічного аналізу. Докорінні зміни, які тривають в нашому суспільстві, диктують жорсткі вимоги до організації та проведення економічного аналізу. До того ж удосконалення процесу пізнання його об'єктів з урахуванням поступового переходу до інформаційної економіки призводить до значного розширення функціональної області застосування. Розгалуження сфер застосування економічного аналізу пов'язане, перш за все, із зростанням ступеня задоволення суспільних, колективних та індивідуальних потреб в аналітичній інформації через пізнання сторін, властивостей та відносин об'єктів дослідження. Існування багатьох підходів до процесу дослідження обумовлює наявність різних за змістом і завданнями напрямків підходу, які, у свою чергу, дозволяють забезпечити всебічне пізнання об'єктів економічного аналізу. Основними завданнями при цьому є інформаційне забезпечення ефективності прогнозування, планування, регулювання, обліку, контролю, організації та стимулювання в системі управління господарюючим суб'єктом за допомогою чинного інструментарію економічного аналізу з метою забезпечення вигод зацікавлених осіб як у поточному періоді, так і на перспективу.

Динаміка розвитку економічного аналізу вказує на його управлінську переорієнтацію: пріоритети зміщуються від оціночно-статистичного використання можливостей до пошуково-прогностичного підходу з можливістю вибору та прийняття оптимальних управлінських рішень з урахуванням невизначеності та ризику. Це пов'язано з актуалізацією цілей економічного аналізу як функції управління на основі системи факторів (об'єктивних і суб'єктивних, зовнішніх та внутрішніх), що характеризують соціально-економічні явища й господарські процеси, які знаходяться у певних зв'язках й постійній взаємодії. Тобто економічний аналіз зорієнтований на розв'язання ключових завдань управління на різну перспективу: своєчасно й об'єктивно оцінювати динаміку економічних процесів, діагностувати ознаки невідповідності між фактичним і регламентованим рівнем показників, забезпечити пошук нових можливостей у досягненні мети підприємства й формуванні нових критеріїв для модифікації та переорієнтування системи планів у випадку зміни впливу зовнішнього і внутрішнього середовища з метою вироблення якісних управлінських рішень в умовах визначеності, невизначеності, конфлікту та ризику.

Сучасні умови господарювання вимагають від економічного аналізу якісної переорієнтації з позицій управління: аналіз повинен бути базою для адаптації у змінному зовнішньому середовищі, слугувати оціночним критерієм ефективності причинно-наслідкових зв'язків управління та менеджменту, виступати оперативним та варіативним інструментом розширення аналітичних висновків та пропозицій, підвищення економічності та дієвості реалізації аналітичних досліджень. Для забезпечення цілеспрямованості й організованості системи управління економічний аналіз має сприяти тому, щоб прийняті управлінські рішення відповідали таким вимогам, як оптимальність, ефективність, своєчасність, об'єктивність, обґрунтованість, гнучкість, дієвість тощо. На думку А. Ф. Павленка, М. Г. Чумаченка [9, с. 28], саме якісні зміни економічного аналізу можуть надати йому того визнання, яке було втрачене з вини як теоретиків,

так і практиків у цій сфері діяльності, та забезпечити справжню багатофункціональність цієї системи.

Основними напрямками фундаментальних досліджень економічного аналізу в умовах сьогодення є: аналіз і оцінка трансформації ринкового середовища, стратегії і тактики економічних перетворень, визначення механізмів запобігання кризовим явищам економічних систем різного рівня, аналіз резервів стабілізації економічного зростання, визначення прискореного досягнення різнострокових цілей. Запорукою успіху таких аналітичних досліджень може стати інформаційне моделювання економічних систем різного рівня, створення достатнього й коректного інформаційного потоку, за яким можна одночасно оцінювати поведінку багаторівневої економічної системи.

Також пріоритетним напрямком розвитку економічного аналізу є забезпечення регулятивної, пошукової, захисної та комунікативної його функцій, що зумовлює вірогідні шляхи удосконалення та появи нових видів економічного аналізу і повинні враховуватись у теоретичних та методологічних дослідженнях з цього питання. Розвиток економічного аналізу повинен здійснюватися системно з урахуванням потреб теорії і практики управління, згідно з якими виокремлюються відповідні підходи в економічному аналізі: економічний, організаційний, соціологічний, біхевіористський, системний, ситуаційний, процесний, нормативний, теоретико-методологічні тощо.

Пріоритетними аспектами сучасного економічного аналізу визначають також актуальність та ефективність аналітичних досліджень у стратегічному та поточному управлінні. Саме інтеграція досягнення тактичних цілей і реалізація стратегічної мети змінює не лише критерії оцінки, а й відносну цінність аналітичної діагностики і пошуку. Висока динамічність змін внутрішнього і зовнішнього економічного середовища передбачає вдосконалення методики й організації оперативного економічного аналізу, спрямованого на забезпечення управління своєчасною дієвою інформацією про зміну економічної ситуації, причини цієї зміни та відхилень від регламентованих параметрів з метою своєчасного напрацювання рішень, які спрямовані на запобігання та усунення негативних процесів і ефективне маневрування виробничими ресурсами та капіталом. В умовах постійної зміни ринкової кон'юнктури до сфери дослідження оперативного аналізу потрапляє постійний моніторинг економічного середовища з метою використання найсприятливіших умов бізнесу, вигідного маневрування виробничо-фінансовими ресурсами, мінімізації неминучих витрат та інше [8, с. 55-61].

У зв'язку з цим вважаємо доречною думку М. І. Баканова і А. Д. Шеремета стосовно того, що макро- і мікроекономічний аналіз має включати теоретичний та конкретно-економічний аналіз [1, с. 191]. При цьому теоретичний аналіз можна розглядати як форму економічного аналізу, результатом якої є цілісна характеристика законів і закономірностей розвитку певної системи з урахуванням об'єктивної необхідності її виникнення й розвитку та переходу в іншу, розвинену систему, наявності логічної залежності одних підсистем й елементів від інших, а також можливості комплексного вдосконалення такої теорії на основі фундаментальних принципів дослідження. Важлива вимога теоретичного економічного аналізу – достовірність і відповідність практиці реальної дійсності. А конкретно-економічний аналіз становить

собою усебічне дослідження економічної системи на рівні національної економіки, її галузевої й регіональної структури, первинних ланок національної економіки через систему показників, що адекватно характеризують господарські процеси. Таким чином, теоретичний аналіз – це якісний аналіз, а конкретно-економічний – кількісний. Теоретичний аналіз є базою для конкретно-економічного: розкриваючи сутність та якісні особливості явищ, процесів, причинно-наслідкових зв'язків їх зміни, а також категорій, теоретичний аналіз створює умови для використання відповідних методів економічного аналізу в його конкретному вираженні [1, с. 285].

Таким чином, основні тенденції еволюції економічного аналізу пов'язані із розвитком ринкових відносин і полягають у подальшому збільшенні числа об'єктів, завдань, функцій, методичних прийомів, принципів економічного аналізу та інших елементів його методології та організації з метою забезпечення вигод його користувачів.

Розширення сфер застосування економічного аналізу є закономірним явищем у нестабільному середовищі, характерному для економіки України, та обумовлене необхідністю аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень, проблемою аналітичного осмислення інформаційних потоків для зацікавлених сторін, посиленням потреб у дослідженнях теорії та практики економічного аналізу.

Відносно перспектив розвитку економічного аналізу можемо зазначити наступне:

- актуальною залишається проблема створення єдиної обґрунтованої системи оціночних показників ефективності господарювання підприємств і їхніх підрозділів та підвищення оперативності економічного аналізу;
- потребують подальшого вдосконалення організаційні форми аналітичної роботи, необхідною є оптимізація інформаційних потоків;
- нагальним питанням залишається розробка багатоваріантних сценаріїв вирішення аналітичних задач;
- першочерговими завданнями розвитку економічного аналізу стають дослідження законів ринку та їх пізнання, потреба в яких визначає об'єктивну необхідність розвитку економічного аналізу та розширення сфер його застосування.

Розв'язання вищезазначених проблем дослідження дозволить реалізувати потреби сучасного управління і підняти економічний аналіз на якісно вищий рівень відповідно до вимог ринкової економіки. Загалом його організація має бути такою, яка б забезпечувала ефективність усіх стадій аналітичної роботи, враховувала б усі можливі зміни, що можуть відбутися, й сприяла у виборі найефективнішого, найбільш пріоритетного управлінського рішення, яке б відповідало цілям і стратегії розвитку підприємства. Для підвищення ефективності аналітичної роботи підприємства можуть застосовувати методи математичного програмування при здійсненні аналізу. При цьому аналітична служба конкретних підприємств може проводити необхідні розрахунки за допомогою використання пакетів прикладних програм. Доцільною була б організація спеціальних відділів, які були б зорієнтовані винятково на здійснення аналізу основних показників діяльності господарюючих суб'єктів. А це вимагає також підвищення уваги до підготовки спеціалістів у сфері аналізу.

Список літератури

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа [Текст] : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997.
2. Економічний аналіз [Текст] : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир: Рута, 2000. – 415 с.
3. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] : підручник / за ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль: Астон, 1999. – 405с.
4. Захарченко В. І. Економічний аналіз процесів ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем [Текст] / В. І. Захарченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 3-11.
5. Кириченко К. Т. Сучасна філософія управління та проблеми економічного аналізу [Текст] / К. Т. Кириченко // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 48-53.
6. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст] : монографія / І. Д. Лазаришина. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
7. Мних Є. В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації [Текст] / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – №1. – С. 55-61.
8. Павленко А. Ф. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства» [Текст] : наукова доповідь / А. Ф. Павленко, М. Г. Чумаченко. – К., 2001. – 568с.
9. Попович П. Я. Економічний аналіз суб'єктів господарювання : [Текст] навч. посіб. / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 416с.
10. Савицька Г. В. Теорія економічного аналізу [Текст] : навч. посіб. / Г. В. Савицька, В. І. Самборський. – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 384 с.
11. Циглик І. І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності [Текст] / І. І. Циглик // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №7. – С. 90-96.
12. Шурпенкова Р. К. Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством [Текст] / Р. К. Шурпенкова, І. І. Демко // Регіональна економіка. – 2008. – №3. – С. 161-166.
13. Шурпенкова Р. К. Організація економічного аналізу на підприємстві [Текст] / Р. К. Шурпенкова // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 38-45.

РЕЗЮМЕ

Шляга Ольга

Тенденции развития и сферы применения экономического анализа в современных условиях.

Исследованы закономерности становления экономического анализа для определения тенденций его дальнейшего развития. Изучены возможности и сферы применения экономического анализа в Украине для выявления степени их соответствия потребностям субъектов хозяйствования. Обоснованы перспективы дальнейшего развития и расширения сфер применения экономического анализа в современных условиях обустройства экономики Украины.

RESUME

Shlyaga Olga

Progress trends and purviews of economic analysis in modern terms

There have been investigated the trends of economic analysis' becoming for determination of its further progress trends. There have been studied the possibilities and purviews of economic analysis in Ukraine for the finding out the degree of their accordance to the necessities of management subjects. There have been confirmed the prospects of further development and expansion of purviews of economic analysis in the modern terms of Ukraine economy forming.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОПЛАТА ПРАЦІ ТА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглядається сучасний стан оплати праці та її мотивуюча роль для працівників медичної галузі. Окреслені напрямки вдосконалення існуючої системи оплати праці з урахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: оплата праці, мотивація, охорона здоров'я, персонал.

Вивчення мотивації, її значення і ролі в трудовому житті людини становить актуальну тему в сучасному українському соціумі. Зміни суспільних відносин і соціально-економічних умов висувають до керівників усіх рівнів нові вимоги. Виникає необхідність не тільки вміло управляти мотивацією співробітників і впливати на ефективність їх трудових зусиль, а й враховувати у суб'єктів управління наявність специфічних особистісних потреб, бажань, мотивів, що створюють передумови успішної реалізації ними трудових знань та навичок.

Побудова ефективної мотиваційної структури професійної діяльності в медичних установах вимагає концептуальних підходів до розробки управлінських стратегій роботи з персоналом. Професійна діяльність пов'язана з низкою мотивів, утворюючи мотиваційну сферу працівника, в якій останні розташовуються в субпідрядній відносно одна до одної ієрархії.

Компоненти мотиваційної структури в системі управління конкретної установи досить різноманітні, але найбільш поширений вплив мають: грошова винагорода, оцінка та визнання професійних досягнень і можливість професійного зростання. Тому розробка концепції мотиваційних стратегій в управлінні медичним персоналом передбачає глибокий взаємозв'язок позначених елементів кадрової роботи, яка в установах охорони здоров'я у наш час практично відсутня. В умовах обмеженості ресурсів важливо розробити таку систему мотивації праці медичних працівників, яка забезпечила б баланс між пристойним доходом для них, високою якістю медичних послуг і ефективним управлінням витрат для надання медичної допомоги. Це має сприяти збереженню висококваліфікованих кадрів у лікувально-профілактичних установах, підняти їх трудову свідомість на рівень вищого порядку, змінивши ставлення до своєї роботи, до людей, які потребують лікування, підвищити ефективність системи охорони здоров'я загалом.

Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені минулого та сучасності, як К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон та ін. Серед українських науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили В. Абрамов, Д. Богиня, В. Данюк, В. Гриньова, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, О. Єськов, Й. Завадський, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот,

В. Пономаренко, О. Пушкар, Л. Червинська та ін.

У напрацюваннях українських і зарубіжних авторів досліджено теоретичні й практичні проблеми мотивації праці, проте недостатньо висвітленими залишаються питання побудови системи мотивації праці, яка б узгоджувала інтереси їх носіїв у різних сферах економічної діяльності.

Мета статті – на основі чинного законодавства, теоретичних і практичних досліджень зарубіжної і вітчизняної науки та практики оцінити сучасний стан оплати праці та мотивації медичних працівників України та окреслити напрямки їх вдосконалення.

Не існує законодавчих норм, які б визначали обов'язок роботодавця мотивувати працівників, так само як немає в законі і самого поняття «мотивація». Під цим терміном прийнято розуміти формування у людини спонукання до здійснення певних дій. Система мотивації персоналу – це система управління, яка стимулює працівників до виконання певних дій, які відповідають цілям організації.

Одним з ключових завдань служби персоналу є розробка та супровід системи мотивації.

Матеріальна мотивація ефективна тільки тоді, коли вона реально залежить від результатів праці. Велике значення має правильно вибрана система оплати праці, тобто працівники повинні бути переконані в наявності стійкого зв'язку між зарплатою і продуктивністю праці, що вироблена продукція або послуги відповідають найвищим вимогам якості.

Трансформаційні процеси змін щодо оплати праці відповідно до умов ринку практично в усіх сферах економічної діяльності досі тривають: залишається незначною диференціація в оплаті праці різних категорій працівників, неприваблива праця і шкідливі соціально-гігієнічні умови й надалі «підкреслюються» низькими грошовими доплатами, премії слабо стимулюють трудову активність, адже використовуються в основному для реалізації владних функцій адміністрації.

Все це стосується й сфери охорони здоров'я.

Оплата здійснюється згідно з умовами оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення України, затверджених наказом Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України від 05.10.2005 р. № 308/519 [9]. Умови розроблені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 року №1298 "Про оплату праці

працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери”.

Працівникам закладів охорони здоров'я, підпорядкованим окремим органам державної влади, можуть встановлюватись додаткові умови оплати праці, передбачені відповідними нормативно-правовими актами.

Розміри посадових окладів (тарифних ставок) визначаються за тарифними розрядами Єдиної тарифної сітки, які встановлюються професіоналам, фахівцям залежно від наявної кваліфікаційної категорії, робітникам – кваліфікаційного розряду у межах діапазону визначеного для цих посад (професій) Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників і відображаються у тарифікаційному списку.

Оплата праці працівників здійснюється за фактично відпрацьований час, виходячи з посадового окладу (тарифної ставки), або залежно від виконання норм виробітку і відрядних розцінок з урахуванням підвищень, доплат та надбавок, передбачених діючим законодавством [9].

Однак, на практиці заробітна плата медичних працівників, включно із лікарями вищої категорії залишається достатньо низькою. Це пояснюється насамперед тим, що медичні працівники мають низькі тарифні розряди. Так, тарифний розряд лікаря вищої категорії – 14 (при 25 наявних). Це означає те, що медичний персонал не може розраховувати на високі посадові оклади.

По-друге, розмір надбавок до посадового окладу (наприклад, за тривалість безперервної роботи) чи компенсації (наприклад, за чергування в нічний час), якщо вони передбачені, є незначним, адже нараховуються надбавки чи компенсації відносно посадового окладу, який, як ми вже з'ясували, є мізерним.

По-третє, мінімальна заробітна плата, яка по суті є мінімальною тарифною ставкою Єдиної тарифної сітки, не відображає реального стану соціально-трудових відносин і не виконує своєї функції.

По-четверте, в Україні зараз склалась така ситуація, коли розрахунок оплати праці багатьох працівників бюджетної сфери, у т.ч. охорони здоров'я, здійснюється не на основі мінімальної заробітної плати або прожиткового мінімуму. В основу нарахування окладів береться тарифна ставка у розмірі 625 грн., що менше мінімальної заробітної плати на 335 грн. (станом на 1.04.2011 року). Враховуючи те, що у законодавстві України зазначено, що розмір оплати праці не може бути нижчий мінімально встановленого рівня, на сьогодні склалась ситуація, коли 6 розрядів мають однакові посадові оклади. Такий стан справ є неприпустимим, адже йде зрівняння в оплаті праці працівників з різною кваліфікацією. Зокрема у сфері охорони здоров'я однакові посадові оклади мають прибиральник, швачка, медсестри без категорії – 960 грн., несуттєво відрізняється від них заробітна плата старших медсестер та лікарів без кваліфікації (станом на 1.04.2011 року).

Від Кабінету Міністрів України, в компетенції якого знаходиться це питання, необхідні термінові заходи щодо призупинення зрівняння в праці різної складності. Адже найважливіший принцип диференціації заробітної плати за допомогою тарифної сітки полягає в тому, що її величина безпосередньо залежить від складності праці,

кваліфікації працівника, оскільки складна праця більш високої якості створює за одиницю часу продукт більшої вартості. Однією з характеристик тарифної сітки є абсолютне зростання величини тариф-коєфіцієнтів, тобто послідовне збільшення різниці між сусідніми тарифними коефіцієнтами від нижчого до більш високих розрядів. Однак більше значення для оцінки й оплати складної, висококваліфікованої праці має відносне зростання тарифних коефіцієнтів, виражених у відсотках, яке може бути рівномірним або прогресивно зростаючим.

Лист Мінсоцполітики від 21.07.2011 р. №590/13/84-11 «Щодо порядку оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» є першим кроком в цьому напрямку. За ним, з 1 липня, 1 жовтня і 1 грудня 2011 р. – посадові оклади (тарифні ставки) працівників установлюються, відповідно, у таких розмірах:

- першого тарифного розряду — 960, 985 і 1004 грн.;
- другого тарифного розряду — 965, 990 і 1009 грн.;
- третього тарифного розряду — 975, 1000 і 1019 грн.;
- четвертого тарифного розряду — 985, 1010 і 1029 грн.;
- п'ятого тарифного розряду — 995, 1020 і 1039 грн.;
- шостого тарифного розряду — 1005, 1030 і 1049 грн.

Тобто з 01.07.2011 р. диференційовано посадові оклади працівників від 1 до 6 тарифних розрядів, які з грудня 2008 р. через відсутність коштів установлювалися в однакових розмірах на рівні мінімальної зарплати.

Посадові оклади працівника сьомого тарифного розряду встановлюються у таких розмірах: з 1 липня 2011 р. — 1015 грн., з 1 жовтня — 1040 гривні.

Із 1 грудня 2011 р. посадовий оклад працівника сьомого тарифного розряду буде розраховуватись на основі посадового окладу працівника першого тарифного розряду та тарифного коефіцієнта, передбаченого для 7-го тарифного розряду, і становитиме 1084 грн. [15].

Проте цього звичайно замало. Такі розміри посадових окладів не можуть мотивувати. За однією з мотиваційних теорій - теорією справедливості, працівники порівнюють свій рівень оплати праці з оплатою в інших сферах економічної діяльності як в країні загалом, так і в регіонах зокрема. І знову факти не на користь мотивації медиків. За даними державного комітету статистики України за вересень 2011 року середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника в Україні становила 2737 грн., а у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 1795 грн., тобто на 1/3 менше. Нижчий рівень заробітної плати зареєстрований лише в рибальстві.

Якщо порівнювати з іншими розвиненими країнами, то ситуація здаватиметься ще загрозливішою. Так, за даними інтернет-проекту «Моя зарплата» заробітна плата лікаря в Україні менша, ніж у Білорусі в 1,7 рази, ніж у Росії - в 2,9 рази, ніж у Чехії - в 8,1 рази, ніж у Нідерландах - в 31,7 рази, ніж у США - в 36,2 рази [2].

Парадоксальним є те, що в Україні низький рівень оплати праці у сфері, яка завжди відзначалась і зараз відзначається практично в усіх країнах світу, навпаки, одним з найвищих рівнів оплати праці. Адже професійній діяльності більшості медичних працівників, як ніякій іншій, властиві підвищена відповідальність за результати своєї праці, висока емоційна напруга, відповідальність за життя людини.

Підтверджує низьку мотивацію медичних

працівників через низький рівень оплати праці низка соціологічних досліджень, яка проведена в Україні. Так за даними досліджень Воронова М. В. та Петрової С. Г., 44,5% лікарів не можуть реалізувати свої здібності через низьку матеріальну зацікавленість, 72,3% з них не вважають оплату своєї праці справедливою [1].

Тому все частіше українці виїжджають за кордон на заробітки, особливо до Росії та Білорусі. Ці країни приваблюють вітчизняних лікарів відсутністю мовного бар'єру і умовами праці. Так, наприклад, в Росії представникам цієї професії пропонують не тільки більш високу, ніж в Україні, зарплату, але й службове житло.

У світі дефіцит медичних кадрів складає чотири мільйони фахівців, а в США і Великій Британії не вистачає більше 100 тисяч чоловік, що працюють у цій галузі.

Існує така думка, що дипломи країн СНД в Америці не визнаються, проте американське законодавство навпаки визнає всі дипломи країн, що входять до Всесвітньої організації охорони здоров'я. Необхідно лише знати англійську мову і пройти тестування, щоб підтвердити кваліфікацію лікаря [13].

Тому, щоб уникнути значної плінності медичних кадрів, на підготовку яких витрачаються державні кошти, на нашу думку, найважливішим завданням реформування організації оплати праці в медицині, є збільшення розміру та диференціації у міжпосадових співвідношеннях оплати праці різних категорій працівників.

Крім цього, варто змінити методи оплати праці медичних працівників, враховуючи зарубіжний досвід. Однак у нас це викличе певні труднощі, пов'язані з тим, що всі економічно розвинені країни мають страхову медицину. Тому оплата праці медичних працівників повністю відрізняється від того, яка є зараз в Україні.

Лікарі загальної практики працюють на заробітну плату в Греції, Фінляндії, Ісландії, Мексиці (послуги охорони здоров'я), Норвегії (змішаний тип: заробітної плати і гонорар), Португалії, Іспанії (з деякими подушною), Швеції (деякі подушною) і Туреччині – країни з інтегрованими системами охорони здоров'я. Зарплата, як правило, виплачується централізовано (наприклад, між Асоціацією лікарів і урядом), з певними коригуваннями, які враховують досвід, статус працівника та лікарні тощо.

Протягом довгих років основними методами оплати праці медичних працівників у різних країнах світу були гонорар за надану послугу (fee for service) та / або зарплата (salary). Гонорар - це відрядна оплата праці в охороні здоров'я, а зарплата - погодинна. Ці найбільш популярні системи можна також характеризувати як ретроспективну і перспективну (з точки зору часу, коли відбувається оплата). Дійсно, при гонорарному способі лікар отримує винагороду за фактом надання послуги залежно від кількості пацієнтів і виду послуг. Розмір зарплати, (навіть якщо вона формально існує) відомий заздалегідь: він не змінюється залежно від того, скільки пацієнтів звернеться до лікаря протягом місяця, які будуть їхні скарги і т. д. [4].

Самі лікарі часто говорять про переваги гонорарного методу, оскільки він дає їм більшу свободу у прийнятті рішень, а також збільшує обсяги допомоги, що надається пацієнту [16].

Найбільш сучасний та популярний варіант на сьогодні в багатьох країнах – оплата послуг у розрахунок на кожного прикріпленого до лікаря пацієнта – capitation fee (може доповнюватися

гонорарами, тобто не має максимуму). По суті, це модифікований гонорарний метод, тому що оплата послуг лікаря залежить від числа пацієнтів.

Викладене дає підстави зазначити, що сучасний стан оплати праці у сфері охорони здоров'я не відповідає складності праці медичних працівників та вимогам, які ставляться перед ними. Це знижує мотивацію медичного персоналу та викликає їх трудову еміграцію. Тому необхідні реальні заходи щодо вдосконалення системи організації оплати праці в цій сфері, насамперед у підвищенні її мінімального рівня та диференціації.

Список літератури

1. Воронов М. В. Роль мотивації в професійній діяльності лікаря [Електронний ресурс] / М. В. Воронов, С. Г. Петрова. – Режим доступу: <http://www.b-coach.ru/> http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tipp/2009_2/voronov-petrova.pdf
2. Заробітна плата лікарів в Україні у 8 разів менша, ніж у Чехії [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://tojarzarplata.com.ua/ua/main/news/zarplata-likariv>
3. Исаевич И. Аудит мотивации персонала [Електронний ресурс] / Ирина Исаевич // Менеджмент знаний. – 2007. – № 1 (108). – Режим доступу: <http://www.uldelo.ru/stuff/audit-motivatsii-personala>
4. Колосницына М. Г. Мотивация персонала и методы оплаты труда в здравоохранении / Марина Григорьевна Колосницына // Мотивация и оплата труда. – 2010. – № 3 (23). – С. 170-178.
5. Лемішко Б. Мотиваційний менеджмент у сімейній медицині / Б. Лемішко, І. Мартинюк // Ефективність державного управління: зб. наукових праць. – 2009. – вип. 21. – 231-238 с.
6. Мотивация сотрудников частного медицинского учреждения к работе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atlas.by/krasota/212-motivaciya-sotrudnikov-chastnogo-medicinskogo-uchrezhdeniya-k-rabote.html>
7. Перфилов В. П. Некоторые аспекты формирования трудовой мотивации персонала медицинских учреждений и влияние на неё проводимых реформ / В. П. Перфилов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sibac.info/files/2010_10_30_Psychologiya/Perfilov.pdf
8. Петрова С. В. Механізми забезпечення мотивації працівників у системі охорони здоров'я: державно-управлінський аспект: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління : спец. 25.00.02 – механізми державного управління / Петрова Світлана Василівна. – Одеса, 2010. – 22 с.
9. Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення: наказ Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України від 05.10.2005 р. - № 308/519 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://tozdocs.kiev.ua/view.php?id=4792>
10. Прохоренко Н. Ф. Развитие системы мотивации труда врачебного персонала в целях повышения качества медицинской помощи: автореф. дис. на соискание научной степени кандидата экономических наук : спец. 08.00.05 / Николай Федорович Прохоренко. – Самара, 2008. – 19 с.
11. Система мотивации в работе фармацевта и врача [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://rabota.medstrana.com/info/cat1>
12. Сіташ Т. Д. Оплата праці в установах охорони здоров'я: проблеми та перспективи / Т. Д. Сіташ // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_3/175-180.pdf
13. Скільки можуть заробити українські лікарі за кордоном? [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://tojarzarplata.com.ua/ua/main/news/sk456lqki-mozhut-zarobiti-ukrainsk456-l456kar456-za-kordonom>
14. Федорова А. Э. Управление мотивацией медицинского персонала в условиях реформы здравоохранения : автореф. дис. на соискание научной степени кандидата экономических наук : 08.00.05 / Федорова Алена Эдуардовна:

Екатеринбург, 2001. - 20 с.

15. Щодо порядку «оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери»: лист Мінсоцполітики від 21.07.2011 р. №590/13/84-11 / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/ministry-of-labor-and-social-policy/2429-590.html>
16. Saltman R. B. *European Health Care Reform: Analysis of Current Strategies*. WHO. / R. B. Saltman, J. Figueras. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0005/111011/sumhecareform.pdf.

РЕЗЮМЕ

Шушпанов Дмитрій

**Оплата труда и мотивация работников в Украине:
современное состояние и направления
совершенствования**

В статье рассматривается современное состояние оплаты труда и ее мотивирующая роль для работников медицинской отрасли. Очерчены направления совершенствования существующей системы оплаты труда с учетом зарубежного опыта.

RESUME

Shushpanov Dmytro

**Remuneration and motivation of employees in Ukraine:
current status and further improvement**

The article considers the current state of wage and its role in motivating of employees healthcare. The ways of improving the existing system of wage taking into account the international experience are outlined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Проаналізовано взаємозалежність економічних та екологічних проблем розвитку сільськогосподарських підприємств. Визначено домінуючі умови останнього, що сприятимуть створенню конкурентоспроможних за екологічними характеристиками виробництв.

Ключові слова: аналіз, економіко-екологічні проблеми, умови розвитку, технології.

У Національній стратегії розвитку «Україна 2015» сільське господарство розглядається як один із визначальних факторів економічного і, передусім, соціального розвитку [1, с. 43]. Економічною базою забезпечення життєдіяльності сільського населення та відродження сільських територій залишається сільськогосподарське виробництво, ефективність якого визначається розвитком відповідних підприємств. Це та виробнича система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей та залежить від екологічних процесів, біологічної різноманітності, природних циклів, що сприяють справедливим взаємовідносинам для покращення стану навколишнього середовища. Отже, можна стверджувати, що розвиток сільськогосподарських підприємств дозволить вирішити низку соціальних, екологічних, економічних та політичних проблем. У соціальному вимірі (орієнтація на здорове харчування, гарантування безпеки та якості сільськогосподарської продукції), екологічному (захист навколишнього середовища, збереження природних ресурсів), економічному (задоволення потреб ринку, отримання альтернативних економічних джерел, створення робочих місць).

Важливість цієї проблеми та шляхи її розв'язання є предметом наукового зацікавлення та дискусій для багатьох учених, наукових установ, законодавців та урядовців. Різні аспекти проблеми розвитку сільськогосподарських підприємств вивчалися В. Г. Андрійчуком, Н. В. Зіновчук, В. М. Нелепом, І. В. Охріменком, М. А. Хвесиком та іншими вітчизняними фахівцями. Національною академією аграрних наук України проводяться наукові дослідження за 1 національною, 6 державними цільовими, 32 галузевими науково-технічними програмами і 6 окремими проектами, що зорієнтовані на розв'язання проблем АПК від державного до локального рівнів незалежно від їх відомчої приналежності. Проте сучасний розвиток сільськогосподарських підприємств характеризується нестабільністю виробництва, виснаженням землі, погіршенням матеріально-технічної бази, зменшенням обсягів капіталовкладень. У 2009 році бюджетні витрати на підтримку сільського господарства на 16,2% менші за минулорічні і складають лише 5,9 млрд. грн. Нині залишаються недофінансованими такі важливі програми, як здешевлення кредитів, бюджетна дотація у тваринництві та рослинництві, компенсація вартості палива та електроенергії,

дотування фермерських господарств тощо. Через недостатню державну підтримку сьогодні спостерігається занепад тваринницької, бурякоцукрової галузі, практично не розвивається сільськогосподарське машинобудування [2].

Метою нашого дослідження є аналіз економіко-екологічних проблем розвитку сільськогосподарських підприємств та формування нової концепції розвитку, з обов'язковим використанням екологічних імперативів господарської діяльності, визначення домінуючих умов розвитку з переорієнтацією на превентивні важелі, що спонукають сільгоспвиробників до ефективних дій, а не до подолання екодеструктивних наслідків.

Пріоритетними завданнями виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. [3], Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [4], а також при формуванні науково-технічних програм розвитку визначено: забезпечення умов ефективного виробництва екологічно безпечної конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції та екологічна оцінка технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва, розробка системи заходів щодо техніко-технологічного переоснащення сільськогосподарських підприємств та нових екологічних нормативів для визначення антропогенних навантажень на ґрунтовий покрив, удосконалення механізмів формування аграрного ринку, створення умов для відтворення кваліфікованої робочої сили та кадрового забезпечення.

Однак корисна дія таких завдань обмежується: незавершеністю реформ; похибками у приватизації; безгосподарному ставленні до землі; тривалою відсутністю реального власника; помилковою стратегією максимального залучення земель до обробітку; недосконалістю техніки і технології обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції; невваженою ціновою політикою; недотриманням науково обґрунтованих систем ведення землеробства зокрема, повсюдне недотримання сівозмін; недосконалою системою використання і внесення мінеральних добрив; невиконанням природоохоронних, комплексно-меліоративних, протиерозійних та інших заходів.

Науковці-економісти застерігають, що перспективи подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств на основі застарілих екологонебезпечних технологій, для яких характерні природо-, енерго-,

ресурсомісткість може призвести до погіршення екологічної ситуації, якщо не буде вжито радикальних природоохоронних заходів. На наш погляд, основним стрижнем розвитку сільськогосподарського підприємства повинна бути ідеологія консолідованого розриву підприємства, суспільства та світової спільноти в напрямку ефективного вирішення нових глобальних проблем, пов'язаних з протиріччями в економічному, екологічному та соціальному середовищі [5, с. 182].

За даними Державного комітету статистики України у 2009 р. господарську діяльність здійснювали 57152 сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, порівняно з 2007р. їх кількість скоротилась на 1235 одиниць, або на 2,2%. Здебільшого скорочення відбулося за рахунок зменшення кількості виробничих кооперативів (на 261) та фермерських господарств (на 1374 одиниці). За аналізований період спостерігалось незначне зростання кількості господарських товариств та приватних підприємств. Варто зазначити, що державна статистична звітність визначає сільськогосподарське підприємство як самостійний статутний об'єкт, що має право юридичної особи та здійснює виробничу діяльність у галузі сільського господарства з метою одержання відповідного прибутку (доходу). До складу сільськогосподарських підприємств зараховують також фермерські господарства. Тому в нашому дослідженні ми будемо керуватися саме такими ознаками цього виду підприємств. Лівову частку в структурі сільськогосподарських утворень 2009 р. склали фермерські господарства – 73,7%, господарські товариства – 13,7%, приватні підприємства – 7,6%, виробничі кооперативи – 1,7%, державні підприємства – 0,6%, підприємства інших форм господарювання – 2,7% [6, с. 140]. У їх користуванні знаходиться більш як 21,4 млн. га сільськогосподарських угідь, здебільшого залучених на засадах оренди земельних ділянок (паїв) селян. За площею землекористування найбільша кількість господарств (18,5%) мала у своєму розпорядженні від однієї до двох тисяч гектарів.

Висока природна продуктивність ґрунтового покриву визначає провідну роль земельного фонду як одного з найважливіших видів ресурсів економіко-екологічного розвитку. Земельний фонд за даними Науково-дослідного інституту геодезії і картографії на початок 2010р. складав 60,4 млн. га. За чотири роки, починаючи з 1 січня 2006 р., структура земельного фонду змінилася за основними видами угідь, зокрема площа сільськогосподарських земель зменшилася на 128,9 тис. гектарів (лише за 2009 р. – на 31,1 тис. га), позитивну динаміку мають ліси та лісовкриті території, площа яких протягом зазначеного періоду збільшилася на 88,2 тис. га, забудованих земель стало на 31,6 тис. га більше, відкритих заболочених – на 13,4 тис. га [7]. Така зміна структури, зазначають спеціалісти з економіки природокористування, пов'язана з продажем колишніх сільськогосподарських угідь громадянам, які проживають у приміській зоні та часто змінюють цільове призначення таких земель, надалі триває стихійне заліснення та зумовлене цілеспрямованими діями держави організоване заліснення малопродуктивних земель, що втратили придатність для ведення сільськогосподарського виробництва [8, с. 60]. Основними дестабілізуючими чинниками, що негативно впливають на стан таких земель, є сільськогосподарська освоєність та розораність території. Ступінь сільськогосподарської освоєності

згідно з даними статистичного збірника «Довкілля України» за 2009 р. досяг 72%, а розораність сільськогосподарських угідь сягає 56% [9, с. 95], що є занадто високою, більш як у 2 рази порівняно з європейськими країнами. Відповідно до чинних нормативів, розораність земель вважається нормативно сприятливою, якщо становить менше як 25%. Надмірна розораність сільськогосподарських земель призвела до активного розвитку ерозійних процесів та розбалансування еколого-економічної рівноваги, порушила оптимальне співвідношення між орними землями і природними біоценозами, що обумовило збільшення енергоспоживання в сільськогосподарському виробництві.

Значні площі ґрунтового покриву України мають високі економіко-екологічні параметри. Основний фонд орних земель України формують чорноземи 62%, або понад 20 % світових ресурсів, 11% сірі лісові ґрунти; решта – ґрунти з низькою родючістю (лугово-болотні, болотні, буроземи й інші.). Зразок чорноземних ґрунтів як "Еталон чорнозему", взятий із Добровеличківського району Кіровоградської області, знаходиться у Парижі – в Лабораторії земельних ресурсів Європи [10, с. 4]. Основною характеристикою землі, що використовується у виробництві, є її родючість. Якщо говорити про Україну, то через певні причини ігноруються особливості використання землі та її унікальні властивості. За останні 100 років ґрунти України втратили четверту частину гумусу. Від'ємний баланс поживних речовин майже подвоївся і становить 116 кг/га [11, с. 47]. За висновком професора Нелепа В. М., негативні тенденції зменшення в орному шарі, наприклад, такого мікроелементу, як мідь, призводить до погіршення відтворювальної здатності у тварин, а також до цілого переліку хвороб у людей [12, с. 24]. Ми погоджуємося з думкою науковця про те, що ефективність використання сільськогосподарських угідь, як і всього виробництва, слід визначати не тільки на основі показників економічної ефективності, а й екологічної та соціальної.

Аналіз стану господарської діяльності сільськогосподарських підприємств показав, що за останні десятиліття накопичилась ціла низка економіко-екологічних проблем, що стримують подальший їх розвиток і ускладнюють ситуацію відродження сільських територій. Незважаючи на зростання обсягів виробництва, його рентабельність залишається низькою (табл. 1). Так за період з 2007- 2009 рр. обсяг виробництва продукції сільського господарства зріс на 13,3 млрд. грн., а зниження рентабельності - на 1,8%.

Такий результат зумовлений негативною динамікою реалізаційних цін (індекс реалізаційних цін продукції сільськогосподарських підприємств знизився на 31,6%), а також зростанням собівартості виробництва. Аналіз показує, що із загального обсягу витрат на продукцію рослинництва в 2009 р. припадало 37,4 млрд. грн., або 72%. Господарства загалом одержали 58,8 млрд. грн. чистого доходу та 7120,1 млн. грн. прибутку, у тому числі від реалізації продукції рослинництва – 6334,3 млн. грн., а рівень рентабельності загалом склав 13,8%.

Очевидною є залежність результативних показників господарської діяльності від співвідношення реалізації продукції рослинництва і тваринництва. З підвищенням частки продукції рослинництва зростає її рентабельність стосовно реалізованої продукції тваринництва. Це є свідченням монопродуктивної спеціалізації підприємств на виробництві продукції рослинництва. Деструктивні процеси, що відбуваються

Таблиця 1. Ефективність виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами України, 2007-2009 рр.*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Відхилення 2009 р. до 2007 р., +/-
Валова продукція сільського господарства (у порівняннях цінах 2005 року), млрд. грн.	88,8	104,0	102,1	13,3
у т.ч. продукція сільськогосподарських підприємств	35,4	47,9	45,8	10,4
продукція господарств населення	53,4	56,1	56,3	2,9
Індекс продукції сільського господарства, %	93,5	117,1	98,2	4,7
Індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, %	138,0	110,3	106,4	-31,6
Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	733	1076	1206	473
Рентабельність виробництва, %	15,6	13,4	13,8	-1,8
Рентабельність рослинництва, %	32,7	19,6	16,9	-15,8
Рентабельність тваринництва, %	-13,4	0,1	5,5	18,9

*: За даними Державного комітету статистики України, 2010

у сільськогосподарських підприємствах, не відповідають концепції розвитку цієї галузі. З кожним роком зменшується кількість сільськогосподарських підприємств, що утримують худобу і птицю. Зазначимо, що переконливими показниками динамізму цього процесу є статистичні дані про витрати кормів на відгодівлю худоби і птиці, які за період 1990-2009 рр. у сільськогосподарських підприємствах зменшились в сім разів і склали 11833 тис. т. к. од. Окрім того, сучасне кормовиробництво орієнтоване на енерговитратні види кормів. Невирішеними залишаються питання забезпечення якості та безпечності продуктів.

В основній своїй масі сільгоспвиробники застосовують спрощені технології вирощування сільськогосподарських культур. Тільки половина посівних площ удобрюється, а дози застосування мінеральних добрив у 4-6 разів менші, ніж технологічно необхідні. Ще гірша ситуація склалася із застосуванням органічних добрив, їх середні дози знизилися до 0,6 т/га. І це тоді, коли раціональне їх значення становить 8-10 т/га.

Істотні негативні зрушення в системі обробітку ґрунту та незворотні зміни у ґрунтоутворюючому процесі викликали необхідність модернізації технічних засобів сільськогосподарського призначення. Переважна частина техніки вже відпрацювала нормативний термін експлуатації, саме це є вагомою причиною виникнення негативних екологічних наслідків. Низький рівень урожайності основних сільгоспкультур також поглиблюється недостатнім рівнем технічного забезпечення, що призводить до несвочасного і неякісного виконання основних операцій з їх вирощування і збирання врожаю.

Аграрне виробництво опинилося у центрі диктату монополю високих цін на ресурси промислового походження і неймовірно низьких цін на вироблену сільськогосподарську продукцію. У 2009 р. машинно-тракторний парк сільськогосподарських підприємств налічував: 153,8 тис. тракторів (8 од. на 1000 га ріллі); 36,8 тис. зернозбиральних комбайнів (3 од. на 1000 га посівної площі зернових без кукурудзи); 5,1 тис. бурякозбиральних машин (16 од. на 1000 га посівної площі буряків); 2,9 тис. кукуруддозбиральних комбайнів (1,3 од. на 1000 га посівної площі кукурудзи). Більшість техніки створена у той час, коли агрозоотехнічні, екологічні та ергономічні вимоги до

виконання технологічних операцій ще не враховувалися [13, с. 121].

За показниками виробництва екологічно чистої органічної продукції Україна займає 21 місце у списку країн з найбільшими площами органічних сільгоспугідь. Низький розвиток органічного виробництва в нашій країні спричинений незавершеністю законодавчої та нормативно-правової бази, яка б чітко окреслила державну політику у сфері органічного виробництва, створила умови для законодавчого визнання та захисту органічних продуктів, формування національної системи сертифікації, затвердження правил, стандартів і чіткої, ефективної системи державної підтримки та стимулювання розвитку органічного виробництва. На початок 2010 р. площа, зайнята органічним виробництвом, становила понад 270 тис гектарів, проте це тільки 121 господарство з більш як 57 тисяч аграрних підприємств різних організаційно - правових форм, що здійснювало свою діяльність за принципами органічного господарювання та сертифіковане відповідно до чинних міжнародних стандартів. Середня площа сільськогосподарських підприємств, що спеціалізуються на органічному виробництві, склала 2233 га, порівняно з 2004 роком відбувалося її зменшення майже на третину, що спричинено зростанням кількості дрібних органічних господарств. Країни - лідери за цими показниками мають значно більшу кількість виробників, що використовують органічні методи господарювання. Так, наприклад, у Польщі - 17092 господарства, Австрії - 21000, Італії - 43029, Індії - 677257 господарств [14].

Актуальною умовою розвитку сільськогосподарських підприємств є наявність трудових ресурсів, раціональне їх використання та рівномірний розподіл за галузями, що вимагає висококваліфікованих кадрів, які б володіли методами освоєння і розвитку ринкового виробництва. В Україні підготовку таких кадрів забезпечують 23 вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації, з яких 11 мають статус національних, у т.ч. 1 має статус дослідницького, та 118 вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації, в т.ч. 92 коледжі і технікуми у складі аграрних університетів. Контингент студентів аграрних навчальних закладів різних рівнів акредитації становить понад 250 тисяч осіб, з яких близько 130 тис. (або 50%) навчаються за державним замовленням,

майже 70 % студентів - сільська молодь. Щорічний випуск молодих спеціалістів денної форми навчання в університетах становить близько 28,6 тис., у технікумах і коледжах 17,6 тис. осіб. Після закінчення навчальних закладів молодь не бажає повертатися для роботи в село. Втрата престижу роботи в аграрному секторі призвела до зниження зайнятості та до зменшення чисельності сільського населення, погіршення кількісних та якісних характеристик аграрного кадрового потенціалу, високої плинності кадрів особливо кадрового складу.

Так, за даними статистичного збірника «Сільське господарство України» за 2009р., сільське населення України становило 14,4 млн. осіб, або 31,4% всього населення країни. Чисельність сільського населення у працездатному віці складало лише 6,1 млн. осіб, з них у сільському господарстві було зайнято 3,1 млн. осіб (51% працездатного сільського населення. У сільськогосподарських підприємствах працювало 699 тис. осіб (23%), а 2,4 млн. осіб (77%) працездатного населення зайнято в особистих селянських господарствах [15, с. 29-31].

Основною причиною небажання молоді працювати в сільському господарстві є незадовільна інфраструктура села, нерозвинена соціальна сфера, найнижчий рівень заробітної плати порівняно з іншими галузями економіки (середня номінальна заробітна плата по галузі у 2009 р. складала 1120 грн.). Обсяг відрахувань з державного бюджету на соціальний розвиток села у 2009 р. становив лише 220 млн. грн., у той час Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р. передбачалося 2,2 млрд. грн. Цей процес прогресує та поглиблюється.

На основі проведеного аналізу економіко-екологічних проблем розвитку сільськогосподарських підприємств необхідно зробити висновок про їх багатофункціональність, що визначається виробництвом екологічно безпечних продуктів харчування, забезпеченням розвитку сільської місцевості, збереженням агроєкосистем та біорізноманіття. Тому домінуючими умовами економіко-екологічного збалансованого розвитку сільськогосподарських підприємств повинні стати: підвищення ефективності галузей рослинництва і тваринництва; врегулювання земельних відносин, раціоналізація землекористування, формування прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення; здійснення агротехнічних заходів, спрямованих на поліпшення та відновлення ґрунтового покриву; раціональне використання суб'єктами господарювання природних ресурсів. розвиток інфраструктури аграрного ринку, формування мережі оптових ринків та кооперативних каналів збуту сільськогосподарської продукції; реформування аграрної освіти відповідно до реальних потреб сільського господарства; сільський розвиток; удосконалення системи державного управління аграрним сектором.

Успішне вирішення проблеми гармонізації економічних та екологічних параметрів розвитку сільськогосподарських підприємств неможливе без докорінної зміни економіко-екологічного механізму розвитку, практична дія якого суперечить потребам відновлення навколишнього природного середовища та значно знижує економічні результати господарювання. Розробка такого механізму дозволить не лише вирішити назрілі економіко-екологічні проблеми, що мають глобальний характер, але й сприятиме

створенню конкурентоспроможних за екологічними характеристиками виробництв.

Список літератури

1. Україна – 2015: Національна стратегія розвитку – К.: ГПО Український Форум. – 74с.
2. Національна академія аграрних наук України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaan.gov.ua/>
3. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 №1158 // Офіційний вісник України, 2007, №73 (08.10.2007), ст.2715.
4. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року: Закон України № 2982-IV від 18.жовтня.2005 р // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 1. – Ст. 17.
5. Юшкевич О. О Систематизація поглядів до теорії розвитку підприємства як відкритої системи / О. О. Юшкевич // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – № 2 (56). – Ч.2. – С. 179 – 183.
6. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. Н. П. Павленко]. – К. : Інформ-аналіт. агентство, 2010. – 566 с.
7. Земельний фонд України станом на 1 січня 2010 року та динаміка його змін з 2006 по 2010 роки – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gki.com.ua/news/zemel_nii_fond_ukra_ni_stanom_na_1_sichnya_2010_roku.
8. Данилишин Б. М. Економіка природокористування: підручник / Б. М. Данилишин, М. А. Хвесик, В. А. Голян – К.: Кондор, 2010. – 465 с.
9. Довкілля України / Державний комітет статистики України ; [за ред. Ю. М. Остапчука; відп. за вип. О. М. Прокопенко]. – К. : Інформ-аналіт. агентство, 2010. – 216 с.
10. Национальный доклад Украины о гармонизации жизнедеятельности общества в окружающей природной среде. Специальное издание к 5-й Общеєвропейской конференции министров окружающей среды «Окружающая среда для Европы» // Ответственный руководитель разработки В. Я. Шевчук. – К.: ООО «Новый друк». – 2003. – 116 с.
11. Охріменко І. В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств: монографія / І. В. Охріменко – ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.
12. Нелеп В. М. Земля України і здоров'я нації / В. М. Нелеп, Л. В. Бойко // Економіка АПК. – 2011. - №1. - С. 20 - 27.
13. Зіновчук Н. В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект / Н. В. Зіновчук. – Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННВК "АТБ", 2007. – 394с
14. Що таке органічне виробництво: матеріал надано Федерацією органічного руху України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/>
15. Сільське господарство України / Державний комітет статистики України ; [за ред. Ю. М. Остапчука; відп. за вип. О. М. Прокопенко]. – К. : Інформ-аналіт. агентство, 2010. – 376 с.

РЕЗЮМЕ

Юшкевич Елена

Економіко-екологічний аналіз розвитку сільськогосподарських підприємств України

Проаналізовані взаємозв'язки економічних і екологічних проблем розвитку сільськогосподарських підприємств. Визначені домінуючі умови розвитку, які будуть сприяти створенню конкурентоспроможних по екологічним характеристикам виробництв.

RESUME

Yushkevych Olena

Economic and environmental analysis of agricultural enterprises in Ukraine

The interdependence of economic and ecological problems agricultural enterprises are analyzed. The dominant conditions of development that will assist to create competitive industries with environmental characteristics are determined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Олена ЯРИШКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Єлизавета ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Віталіна ДОМБРОВСЬКА

Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ

У статті здійснено аналіз підходів до співвідношення структурних елементів капіталу, проведено оптимізацію структури капіталу за трьома методами.

Ключові слова: капітал, структура капіталу, джерела формування капіталу, власний капітал, позиковий капітал, оптимізація, податковий коректор.

Об'єктивною основою створення підприємств та їх подальшого ефективного функціонування є капітал. Здатність останнього генерувати грошові потоки та створювати нову вартість обумовлюють необхідність науково обґрунтованого системного управління ним на всіх стадіях кругообігу з урахуванням сучасних тенденцій інноваційного розвитку виробничих структур, які орієнтовані на довгострокове економічне зростання.

Дослідженням капіталу як однієї з фундаментальних економічних категорій, що мають складну і багатогранну природу, учені зайнялися ще в XVII ст.

Проблеми формування та функціонування капіталу вивчаються науковцями понад чотириста років. Серед вітчизняних авторів, праці яких присвячені цим проблемам, слід назвати А. Афанасьєва, Ю. Воробйова, Л. Довганя, С. Кравченко, А. Марченко, В. Марченко, С. Соколова, А. Поддєрьогіна, В. Савчука. Серед російських вчених - це І. Балабанов, А. Ковальов, Л. Скамай, О. Кузнєцов, В. Лівшиц, О. Стоянова, Т. Теплова. У доробку зарубіжних науковців особливу увагу привертають результати теоретичних досліджень Р. Брейлі, С. Майерса, Н. Мажлуфа, М. Міллера, Ф. Модільяні, Р. Хамади. Дж. К. Ван Хорна.

Однак і на сьогодні не може бути визначено оптимального підходу щодо співвідношення структурних елементів капіталу для різних підприємств або для одного підприємства на весь термін його функціонування. Проте процес оптимізації структури капіталу підприємства має здійснюватися на основі формування цільової структури капіталу.

Метою статті є узагальнення підходів щодо оптимізації структури капіталу підприємства.

У сучасній економічній літературі відсутня єдина думка щодо оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, оскільки не досягнуто консенсусу щодо складу останнього. Г.О. Крамаренко визначає власний капітал як «... сукупність власних фінансових ресурсів. Він знаходиться в фондовій і нефондовій формах і належить підприємству на правах власності або господарського ведення» [6, с. 295], а

позиковий капітал - як «... капітал переданий підприємству в тимчасове користування на умовах платності і повернення у вигляді кредитів банків, виданих на різні терміни, коштів інших підприємств у вигляді векселів, облігаційних позик» [6, с. 297].

І. О. Бланк вважає, що власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування певної частини його активів [1, с. 21]. У свою чергу позиковий капітал характеризує кошти або інші майнові цінності, що залучають для фінансування розвитку підприємства, на поворотній основі [1, с. 21].

Н. В. Наумова, Б. І. Герасимов і Л. В. Пархоменко окреслюють поняття власного капіталу та позикового капіталу таким чином: «власний капітал – це вартість, втілена у кошти підприємства, які йому належать на правах власності та приносять прибуток»; «позиковий капітал являє собою вартість, інвестовану в грошові кошти або інші цінності, що залучаються на основі їх повернення з метою фінансового розвитку підприємства» [7, с. 8].

Серед фахівців все ще не сформовано спільної позиції щодо складу позикового капіталу. Але більшість авторів вважають, що до нього входять всі фінансові ресурси, залучені підприємством на умовах повернення, тому що від користування ними підприємство отримує економічну вигоду.

Таким чином, оптимізація структури капіталу – це процес, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Не можливо не погодитися з В. О. Подольською та О. В. Яріш, які доводять, що немає єдиного рецепта раціонального співвідношення власного і позикового капіталу [8, с. 355].

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість науковців виокремлює три методи

оптимізації структури капіталу:

- за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;
- за критерієм мінімізації її вартості;
- за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

Проведемо оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності на основі звітності промислового підприємства (табл. 1).

При змішаних варіантах залучення позикового капіталу найнижчу ціну підприємство матиме при п'ятому варіанті – 0,14%. При цьому сукупний капітал буде сформовано на 35,26% власним і 64,74% позиковим капіталом.

Найкращим є восьмий варіант - сукупний капітал буде сформовано на 34,38% власним і 65,62% позиковим капіталом.

Процес оптимізації структури позикового капіталу повинен здійснюватися за допомогою двох основних критеріїв: орієнтація на наявну структуру позикового капіталу; оптимізація останньої за критерієм мінімізації його середньозваженої вартості.

Можна стверджувати: оптимальна структура позикового капіталу підприємств за визначеним критерієм, – це таке співвідношення елементів позикового капіталу, при досягненні якого значення такого критерію наближається до оптимального.

Згідно із критерієм мінімізації середньозваженої вартості позикового капіталу перевага у формуванні структури капіталу підприємства надається відносній дешевизні того чи іншого джерела ресурсу.

Оскільки ступінь обмеженості кожного джерела капіталу різний, а його вартість, відповідно, змінюється у певний момент, то доводиться з часом переходити від одного джерела до іншого, орієнтуючись щораз на мінімальну ціну. Цей підхід щодо оптимізації структури капіталу, на думку деяких дослідників, є типовим для вітчизняних підприємств.

Процес оптимізації структури власного капіталу за критерієм мінімізації його середньозваженої вартості заснований на попередній оцінці вартості всіх складників позикового капіталу при різних умовах залучення і здійсненні багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості позикового капіталу.

Отже, за методом середньозваженої вартості капіталу найбільш оптимальним є перший варіант. При цьому середньозважена вартість капіталу є мінімальною і становить 1,41%.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансового ризику та термінів залучення капіталу пов'язана з вибором більш дешевих джерел фінансування активів підприємства.

Відповідно до призначення, активи підприємства з урахуванням часу поділяють на три групи:

- необоротні активи – це активи, що не є оборотними;
- постійна частина оборотних активів – це незмінна їх частина, яка не залежить від змін обсягу діяльності і не пов'язана з формуванням запасів сезонного формування, довгострокового завезення та розглядається як мінімальний їх розмір, який підприємству потрібно мати для здійснення поточної операційної діяльності;
- змінна частина оборотних активів пов'язана із збільшенням обсягу випуску продукції відповідно до сезону, необхідністю формування товарних запасів сезонного формування, довгострокового завезення і цільового призначення. Її поділяють на максимальну

і середню частини відповідно до потреби.

Зазначимо, що підприємство може застосовувати три різних підходи до фінансування різних груп оборотних активів за рахунок капіталу, які зазначені у фавоших джерелах [2-4; 6; 9; 10].

Консервативний підхід передбачає використання власного капіталу і довгострокових зобов'язань для формування необоротних активів та половини змінної частини оборотних активів.

Перевагою цього підходу є забезпечення мінімального ризику, так як короткострокові зобов'язання використовуються у незначних обсягах для формування змінної частини оборотних активів. У той же час, така політика фінансування дуже обтяжлива для підприємства у зв'язку з високою вартістю капіталу, що використовується. Крім того, вона передбачає витрати, пов'язані з неповним використанням залученого довгострокового капіталу в періоди зменшення змінної частини оборотних активів.

Агресивний підхід спрямований на використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань лише для фінансування необоротних активів. Оборотні активи у повному обсязі формуються за рахунок короткострокових зобов'язань. Ця політика фінансування активів забезпечує найнижчу вартість капіталу підприємства, проте вона обмежена занадто високим ризиком можливості втрати або недостатності капіталу.

Компромісний підхід - це фінансування необоротних активів та постійної частини оборотних активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань. При цьому змінна частина оборотних активів фінансується короткостроковими зобов'язаннями. Така політика залучення джерел дає змогу досягти компромісу між вартістю капіталу та ризиком його втрати.

Однак у сучасних умовах банки досить рідко надають вітчизняним підприємствам довгострокові кредити. Тому обрана модель може враховувати тільки величину власного капіталу і короткострокових зобов'язань у якості джерел фінансування.

У таблиці 3 наведено інформацію для визначення структури капіталу підприємства за критерієм мінімізації рівня фінансового ризику.

Враховуючи інформацію з таблиці 3, розрахуємо розмір власного та позикового капіталу підприємства при використанні різних підходів до фінансування окремих груп активів на основі методики, наведеної В. О. Подольською та О. В. Яріш.

Враховуючи дані таблиці 4 та 5, можемо зробити наступні висновки. Підприємству доцільно обрати агресивний підхід щодо фінансування власних активів. Це обумовлено тим, що тоді обсяг фінансування за рахунок позикового капіталу наближений до того, що реально існує на підприємстві. При цьому розмір власного капіталу необхідно довести до 19244,00 тис. грн.,

Аналізуючи оптимальну структуру капіталу підприємства за різними критеріями, слід зауважити, що за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності вона становить 34,38 % : 65,62 %, за критерієм мінімізації середньозваженої вартості капіталу – 35,19 % : 64,81 %, а за критерієм мінімізації фінансових ризиків відповідно - 57,55 % : 42,45 % (рис. 1).

Відомо, що розвиток підприємства в умовах дії ринкового механізму, збільшення об'єму його продажів вимагають підвищення витрат, зростання активів,

Таблиця 1. Розрахунок рентабельності власного капіталу при різних значеннях плеча фінансового важеля, тис. грн.

Показники	Варіанти розрахунку									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	35,19;64,81	35,09;64,91	34,67;65,33	35,26;64,74	35,26;64,74	50;50	32,94;67,06	34,38;65,62	34,57;65,43	35,1;64,9
	0,98;99,02	0;100	3,66;96,34	0;100	0,6;99,4	2,54;97,46	3,33;96,67	0;100	0;100	1,38;98,62
Власний капітал	11789	11789	11789	11789	11789	11789	11789	11789	11789	11789
Позиковий капітал	21711	21811	22211	21648	21648	11789	24000	22500	22311	21800
у тому числі:										
короткострокові кредити	213	0	813	0	130	300	800	0	0	300
поточні зобов'язання за розрахунками	21498	21811	21398	21648	21518	11489	23200	22500	22311	21500
Сукупний капітал	33500	33600	34000	33437	33437	23578	35789	34289	34100	33589
Плече фінансового важеля	1,8416	1,8501	1,88404	1,8362	1,83629	1	2,0358	1,90856	1,8925	1,8492
Ставка відсотка за кредит, %	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Рентабельність (збитковість) сукупного капіталу, %	3,47	3,47	3,47	3,47	3,47	3,47	3,47	3,47	3,47	3,47
Фінансовий результат від операційної діяльності	1162,45	1165,92	1179,8	1160,26	1160,26	818,16	1241,88	1189,83	1183,27	1165,53
Витрати за відсотками за кредит	51,12	0	195,12	0	31,2	72	192	0	0	72
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	0,23	0	0,88	0	0,14	0,61	0,8	0	0	0,33
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	1111,33	1165,92	984,68	1160,26	1129,06	746,16	1049,8	1189,83	1183,27	1093,53
Ставка податку на прибуток, %	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Сума податку на прибуток	255,61	268,16	226,48	266,86	259,68	171,62	241,45	273,66	272,15	251,51
Чистий прибуток	855,72	897,76	758,2	893,4	869,38	574,54	808,35	916,17	911,12	842,02
Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	7,26	7,62	6,43	7,58	7,37	4,87	6,86	7,77	7,73	7,14

Таблиця 2. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу при різній його структурі

Показник	Варіанти розрахунку						
	1	2	3	4	5	6	7
Капітал підприємства	33500	33600	33700	33800	34000	34100	34200
Варіант структури капіталу: власний капітал, тис. грн.	11789	11789	11789	11789	11789	11789	11789
банківський кредит, тис. грн.	213	313	413	513	713	813	913
товарний кредит, тис. грн.	3876	3876	3876	3876	3876	3876	3876
внутрішня кредиторська заборгованість, тис. грн.	17622	17622	17622	17622	17622	17622	17622
Чистий прибуток, тис. грн.	26	126	226	326	426	526	626
Рівень відсотка за кредит, %	24	24	24	24	24	24	24
Середній розмір цінової знижки, %	3	3	3	3	3	3	3
Період відстрочки платежу за продукцію, в днях	77	77	77	77	77	77	77
Ставка податку на прибуток, %	23	23	23	23	23	23	23
Податковий коректор	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77
Рівень відсотка за кредит з урахуванням податкового коректора	0,1848	0,1848	0,1848	0,1848	0,1848	0,1848	0,1848
Розмір цінової знижки з урахуванням податкового коректора	0,0231	0,0231	0,0231	0,0231	0,0231	0,0231	0,0231
Вартість елементів капіталу, %:							
власний капітал	0,22	1,07	1,92	2,77	3,6	4,46	5,3
банківський кредит	18	18	18	18	18	18	18
товарний кредит	10,52	10,52	10,52	10,52	10,52	10,52	10,52
внутрішня кредиторська заборгованість	0	0	0	0	0	0	0
Середньозважена вартість капіталу, %	1,41	1,76	2,1	2,45	2,82	3,17	3,49

Таблиця 3. Вихідні дані для визначення структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансового ризику

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7
Необоротні активи	25449	63,88	23563	62,86	19244	57,55
Оборотні активи						
У тому числі:	14388	36,12	13923	37,14	14193	42,45
постійна частина	7466,99	18,75	7148,4	19,07	7940,8	23,75
змінна частина	6921,1	17,37	6774,6	18,07	6252,2	18,7
Сукупний капітал	39837	100	37486	100	33437	100

Таблиця 4. Структура капіталу з урахуванням критерію мінімізації рівня фінансового ризику та термінів залучення капіталу за 2008-2010 рр., %

Роки	Структура капіталу, що реально склалася на підприємстві	Підходи до фінансування активів		
		консервативний	агресивний	компромісний
2008 р.	56,45:43,55	91,31:8,69	63,88:36,12	82,63:17,37
2009 р.	45,81:54,19	90,96:9,04	62,86:37,14	81,93:18,07
2010 р.	35,25:64,75	90,65:9,35	57,55:42,45	81,3:18,7

Таблиця 5. Результати розрахунку розміру капіталу з метою мінімізації рівня фінансового ризику, тис. грн.

Показник	Консервативний підхід			Агресивний підхід			Компромісний підхід		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Власний капітал	36376,45	34098,7	30310,9	25449	23563	19244	32916	30711	27185
у тому числі:									
необоротні активи	25449	23563	19244	25449	23563	19244	25449	23563	19244
оборотні активи	10927,45	10535,7	11066,9	-	-	-	7466,9	7148,4	7940,8
з них:									
постійна частина	7466,9	7148,4	7940,8	-	-	-	7466,9	7148,4	7940,8
змінна частина	3460,55	3387,3	3126,1	-	-	-	-	-	-
Позиковий капітал	3460,55	3387,3	3126,1	14388	13923	14193	6921,1	6774,6	6252,2
у тому числі:									
постійна частина	-	-	-	7466,9	7148,4	7940,8	-	-	-
змінна частина	3460,55	3387,3	3126,1	6921,1	6774,6	6252,2	6921,1	6774,6	6252,2
Сукупний капітал	39837	37486	33437	39837	37486	33437	39837	37486	33437

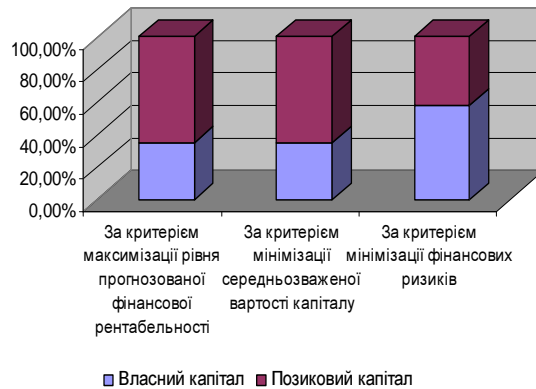


Рис. 1. Оптимальна структура капіталу підприємства за різними критеріями

останнє примушує підприємство або відносно скорочувати свої фінансові потреби, або знаходити додаткові фінансові ресурси.

У той же час залучення додаткових фінансових ресурсів пов'язано з деякими труднощами:

- збільшення частки позичкового капіталу призводить до виникнення найбільш небезпечних фінансових ризиків, що веде до збільшення вартості позичкового капіталу;
- активи, сформовані за рахунок позичкового капіталу, генерують меншу норму прибутку через зростання витрат у зв'язку з включенням у витрати вартості позичкового капіталу;
- збільшення частки позичкового капіталу призводить до зниження вартості ліквідних активів підприємства.

Проведений аналіз дає підстави зробити висновок, що на досліджуваному підприємстві промислового сектора для поліпшення процесу фінансування та досягнення оптимальної структури капіталу доцільно спрямовувати управлінську діяльність на поповнення джерел власних коштів, а саме: за рахунок індексації основних фондів, зростання зиску від реалізації продукції, досягнення прибутковості реалізації.

Таким чином можна зробити висновок, що методика оптимізації структури капіталу потребує подальшого дослідження й удосконалення, оскільки результати аналізу дають суперечливі дані.

Список літератури

1. Бланк И. А. Управление капиталом [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 573 с.
2. Бланк, И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник [Текст] / Г.Г. Кірейцев- Київ: ЦУЛ, 2002.-496с.
4. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент [Текст]/ Л. О. Коваленко, Л.М. Ремньова- К.:Знання, 2008. – 483с.
5. Крамаренко, Г. О. Фінансовий аналіз : підручник [Текст] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. :Центр навч. літератури, 2008. – 392 с.
6. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник [Текст] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 520 с.
7. Наумова Н. В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона [Текст] / Н. В. Наумова, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко. – Тамбов : ТГТУ, 2004. – 104 с.
8. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. [Текст] / В. О. Подольська, О.В. Яріш. –К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.

9. Ситник Л.С. Фінансовий менеджмент [Текст] / Л. С. Ситник – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 352с.

10. Фінансовий менеджмент [Текст] / [Поддєрьогін А.М., М.Д. Білик, Л. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]; под ред. А. М. Поддєрьогін – К.: КНЕУ, 2005. -535с. .

РЕЗЮМЕ

Ярышко Елена, Ткаченко Елизавета, Домбровская Виталина

Анализ подходов к управлению структурой капитала.

В статье приведен анализ подходов по соотношению структурных элементов капитала, проведено оптимизацию структуры капитала по трем методам.

RESUME

Yaryshko Olena, Tkachenko Yelyzaveta, Dombrovs'ka Vitalina

Analysis of approaches to the capital structure.

The article presents the analysis of approaches to the ratio of the structural elements of capital. Capital structure optimization is carried out accordingly to three methods.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Олена ЯРИШКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Єлизавета ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Марина КУКУШКІНА

Запорізька державна інженерна академія

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті висвітлено питання управління фінансовими ризиками на підприємствах, надано характеристику і класифікацію фінансових ризиків. Зазначено методи оцінки ризику, а також алгоритм управління ризиками на підприємствах.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, класифікація ризиків, оцінка фінансових ризиків, управління ризиками.

Події, які сьогодні складаються в фінансовому житті, а саме - світова фінансова криза, спонукають до прийняття нових рішень у діяльності суб'єктів господарювання. Хоча кризові явища мають тенденцію до спаду, все одно необхідно враховувати можливість їх повторення. Будь-яка фінансова діяльність пов'язана з ризиком, тому питання управління останнім набуває дедалі більшої актуальності.

Фінансові ризики були предметом досліджень низки вчених у галузі фінансового менеджменту, зокрема І. О. Бланка, І. Т. Балабанова, Ю. Д. Батрина, Л. А. Лахтіонової, Я. С. Новодворського, А. М. Поддєрьогіна, Л. П. Пилипенко.

Однак і у наш час питання управління фінансовими ризиками з урахуванням особливостей сучасних умов розкрито не достатньо.

Метою статті є формування підходу щодо управління фінансовими ризиками на підприємствах.

Термін «ризик» походить від латинського слова «rescum» – скеля або небезпека зіткнення з нею [8, с. 12]. На погляд Вітлінського В. В., Великоіваненко Г. І., ризик як історична категорія виник на зорі цивілізації — тоді, коли у людини з'явилося усвідомлення щодо можливості виникнення несприятливих ситуацій, холоду, голоду, мору тощо [2, с. 8].

Необхідно зазначити, що більшість авторів-економістів розглядають його у таких аспектах:

- це ймовірність виникнення збитків або недоотримання доходів порівняно з прогнозованим варіантом;
- категорія ймовірнісна і його вимірюють як ймовірність певного рівня втрат;
- рівень непевності настання будь-якого фінансового випадку.

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками, ступінь впливу яких на результати його діяльності значно підвищується з переходом до ринкової економіки. Ризики, що супроводжують цю діяльність, виділяють в окрему групу фінансових ризиків, що відіграють найбільш значущу роль у загальному “портфелі ризиків” підприємства. Збільшення ступеня їх впливу на результати фінансової

діяльності підприємства пов'язано із швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій і інструментів.

Надамо визначення, характеристику і класифікацію фінансових ризиків підприємств.

Фінансовий ризик виникає у сфері відносин підприємств з банками та іншими фінансовими інститутами. Вони пов'язані із ймовірністю втрат яких-небудь грошових сум або їх недоотриманням. Фінансовий ризик є однією з найбільш складних категорій, що стосується здійснення фінансово-господарської діяльності, якій властиві наступні основні характеристики: економічна природа, об'єктивність вияву, ймовірність реалізації, невизначеність наслідків, очікувані несприятливі наслідки, суб'єктивність оцінки.

Найбільш повно, на нашу думку, поняття фінансового ризику висвітлюють О. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. Вони вважають, що це, по-перше, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоотримання доходів, порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів у цій сфері діяльності; по-друге, можливість одержання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком [6, с. 432]. До основних видів фінансових ризиків вони зараховують низку ситуацій, при появі яких може погіршитися фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Названі характеристики категорії фінансового ризику дозволяють наступним чином сформулювати його поняття: під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення фінансових втрат у ситуаціях невизначеності, що супроводжують фінансову діяльність підприємства.

Вважаємо, що фінансові ризики необхідно розглядати з різних позицій: по-перше, як небезпеку можливої втрати фінансових ресурсів, по-друге, як небезпеку недоотримання очікуваних доходів, порівняно з варіантом фінансового потенціалу підприємства, розрахованого на раціональне використання всіх ресурсів у цій сфері діяльності, по-третє, як ймовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком. Отже, фінансові

ризик певною мірою належать до групи спекулятивних ризиків, які в результаті виникнення можуть призвести як до втрат, так і сприяти виграшу [6, с. 432].

Значну увагу на класифікацію звернув у своїй роботі І. О. Бланк, який пропонує наступну систему фінансових ризиків [1, с. 21]:

За видами фінансові ризики можна поділити на: ризик зниження фінансової стійкості, що пов'язаний з недосконалою структурою капіталу (надмірне використання позикових засобів); ризик неплатоспроможності (пов'язаний з низькою ліквідністю активів); інвестиційний ризик (непередбачені фінансові втрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю) та інші види ризиків - інфляційний, процентний, валютний, депозитний, кредитний, податковий.

За характеризованим об'єктом виділяють наступні види ризиків: ризик окремої фінансової операції; ризик різних видів фінансової діяльності; ризик фінансової діяльності підприємства загалом.

1. За сукупністю використовуваних інструментів: індивідуальний фінансовий ризик і портфельний фінансовий ризик.
2. За джерелами виникнення: ринкові й специфічні ризики.
3. За фінансовими наслідками: ризик, що спричиняє не тільки реальні економічні втрати або упущену вигоду; ризик, що спричиняє як економічні втрати,

так і додатковий дохід.

4. За характером вияву у часі виділяють постійний і тимчасовий фінансовий ризик.
5. За рівнем фінансових втрат: допустимий, критичний, катастрофічний фінансові ризики.
6. За можливістю передбачення: прогнозовані й непрогнозовані.
7. За можливістю страхування: страхові й не страхові.

Українська О. О. запропонувала наступні класифікаційні ознаки фінансових ризиків: за ступенем їх розповсюдження в розрізі рівнів ієрархії (каскадні, системні та емерджентні), а також залежно від необхідності фінансового покриття: ризики, що вимагають реального і формального фінансового покриття [9, с. 7].

Вважаємо, що управління ризиками підприємств – це процес розробки та здійснення рішень, які мінімізують вплив їх наслідків, пов'язаних із здійсненням різноманітних аспектів фінансової діяльності.

Політика управління фінансовими ризиками становить частину загальної фінансової стратегії підприємств.

При управлінні фінансовими ризиками важливе значення має їх оцінка.

З метою виявлення ступеня впливу ризику інфляції порівняємо коефіцієнти зростання доходу трьох енергозбутових організацій з індексом інфляції.

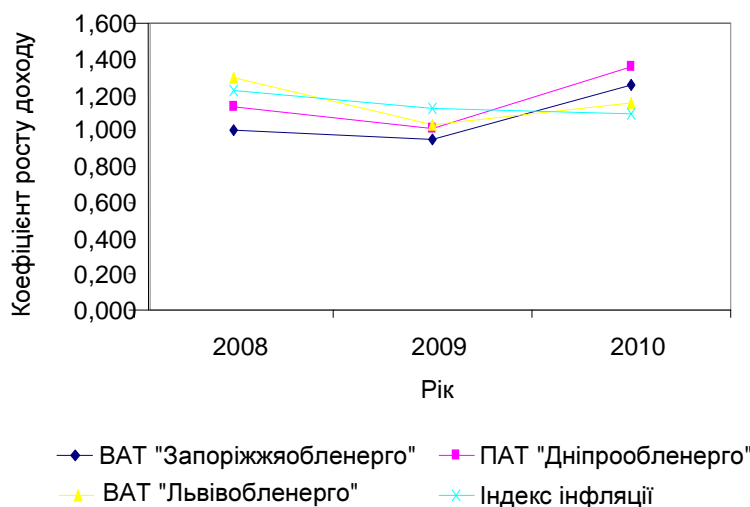


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів зростання доходу порівняно з індексом інфляції

Як бачимо, аналіз рис. 1 вказує на те, що у 2009 р. на всіх трьох підприємствах спостерігався високий ступінь впливу ризику інфляції, але вже у 2010 р. ситуація значно покращилась.

Для визначення ступеня впливу ризику інфляції пропонуємо проводити його оцінку з застосуванням двох параметрів: E_1 , що показує порівняння коефіцієнтів зростання доходу ($K_{р\delta}$) з індексом інфляції ($I_{інф}$), E_2 – прибуток (збиток) від операційної діяльності. Застосування другого параметру дозволяє врахувати результати господарської діяльності як ефект впливу інфляції на операційні витрати.

Проведемо аналіз ризику енергозбутових організацій (табл. 2).

Таким чином, у 2010 р. ПАТ "Запоріжжяобленерго" і ПАТ "Дніпрообленерго" знаходяться в зоні мінімального ризику, а ПАТ "Львівобленерго" у безризиковій зоні.

Для визначення ступеня ризику фінансової стійкості

пропонуємо застосовувати такі показники фінансової стійкості підприємства [5, с. 38]:

Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів:

$$\pm \Phi^в = K_в - З; \quad (1)$$

2. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування запасів:

$$\pm \Phi^т = K_{в.пз} - З; \quad (2)$$

3. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів:

$$\pm \Phi_о = K_о - З. \quad (3)$$

За допомогою цих показників визначають трикомпонентний тип фінансової стійкості

Таблиця 1. Аналіз ступеня впливу ризику інфляції

Оцінка ризику	E1	E2
Безризкова зона	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Прибуток, показник рентабельності реалізованої продукції більший, ніж середній по галузі
Зона мінімального ризику	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Прибуток, але показник рентабельності реалізованої продукції менший, ніж середній по галузі
Підвищений ризик	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Беззбиткова зона (о)
Критичний ризик	$K_{рд} \leq I_{інф}$	Прибуток
	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Збиток
Неприпустимий ризик	$K_{рд} \leq I_{інф}$	Збиток

Таблиця 2. Аналіз ступеня впливу ризику інфляції енергозбутових організацій

Підприємство	Рік	Оцінка ризику	E1	E2
ВАТ "Запоріжжяобленерго"	2008 р.	Неприпустимий ризик	$K_{рд} \leq I_{інф}$	Збиток
	2009 р.	Критичний ризик	$K_{рд} \leq I_{інф}$	Прибуток
	2010 р.	Зона мінімального ризику	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Прибуток, але показник рентабельності реалізованої продукції менший, ніж середній по галузі
ПАТ "Дніпрообленерго"	2008 р.	Зона мінімального ризику	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Прибуток, але показник рентабельності реалізованої продукції менший, ніж середній по галузі
	2009 р.	Критичний ризик	$K_{рд} \leq I_{інф}$	Прибуток
	2010 р.	Зона мінімального ризику	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Прибуток, але показник рентабельності реалізованої продукції менший, ніж середній по галузі
ВАТ "Львівобленерго"	2008 р.	Безризкова зона	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Прибуток, показник рентабельності реалізованої продукції більший, ніж середній по галузі
	2009 р.	Критичний ризик	$K_{рд} \leq I_{інф}$	Прибуток
	2010 р.	Безризкова зона	$K_{рд} \geq I_{інф}$	Прибуток, показник рентабельності реалізованої продукції більший, ніж середній по галузі

підприємства:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, \text{ якщо } \Phi > 0 \\ 0, \text{ якщо } \Phi < 0. \end{cases} \quad (4)$$

$$K_{в. д. п} = \text{Підсумок розділу I пасиву (фN№1) -} \\ \text{- Підсумок розділу I активу (фN№1) +} \\ \text{+ Підсумок розділу III пасиву (фN№1)} \quad (6)$$

Матеріальні оборотні кошти підприємства становлять запаси (З), вартість яких відображається в II розділі активу Балансу (фN№1).

Їх вартість розраховують таким чином:

$$З = \text{ряд. 100(фN№1) + ряд. 110(фN№1) +} \\ \text{+ ряд. 120 (фN№1) + ряд. 120 (фN№1) +} \\ \text{- ряд. 130 (фN№1) + ряд. 140 (фN№1)} \quad (4)$$

Види джерел, за рахунок яких сформовані матеріальні оборотні кошти (запаси):
- Власні оборотні кошти:

$$K_{в. об} = \text{Підсумок розділу I пасиву (фN№1) -} \\ \text{- Підсумок розділу I активу (фN№1)} \quad (5)$$

Власні оборотні кошти і довгострокові позикові джерела формування коштів (функціонуючий капітал) ($K_{в. д. п}$):

Сукупна величина основних джерел формування коштів (K_o):

$$K_o = \text{ряд. 380(фN№1) - ряд. 080(фN№1) +} \\ \text{+ ряд. 480 (фN№1) + ряд. 500 (фN№1)} \quad (7)$$

Для аналізу ризику зниження фінансової стійкості загальний фінансовий стан розподіляємо на п'ять сфер [3, с. 208] і проводимо оцінку ризику підприємств галузі.

Таким чином, всі підприємства, з огляду на дані табл. 3, знаходяться в зоні достатньо високого ризику зниження фінансової стійкості, що потребує негайних заходів.

У процесі управління ризиками зазначених підприємств необхідно враховувати специфічні особливості, характерні для ринку електроенергії, а саме: фактори, що мають вплив на ціну і обсяг виробництва; сезонність; конфігурація мережевих об'єктів; особливості регулювання галузі; високі бар'єри

Таблиця 3. Оцінка ризику фінансової стійкості

Підприємство	Рік	S	Фінансовий стан	Оцінка ризику
ВАТ «Запоріжжяобленерго»	2008	(0,1,1)	Нестійкий стан	Підвищений ризик
	2009	(0,0,1)	Критичний стан	Критичний ризик
	2010	(0,1,1)	Нестійкий стан	Підвищений ризик
ПАТ "Дніпрообленерго"	2008	(0,1,1)	Нестійкий стан	Підвищений ризик
	2009	(0,1,1)	Нестійкий стан	Підвищений ризик
	2010	(0,1,1)	Нестійкий стан	Підвищений ризик
ВАТ "Львівобленерго"	2008	(0,0,0)	Кризовий стан	Неприпустимий ризик
	2009	(0,0,0)	Кризовий стан	Неприпустимий ризик
	2010	(0,0,0)	Кризовий стан	Неприпустимий ризик

входу в галузь; нерозвиненість деривативів.

На нашу думку, алгоритм політики управління фінансовими ризиками на підприємстві має складатися з наступних кроків:

1. Визначення видів ризиків, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства.
2. Оцінка факторів, що впливають на рівень фінансових ризиків. Усі фактори, які впливають на рівень фінансових ризиків, поділяються на зовнішні і внутрішні.
3. Оцінки ймовірності настання ризикової події за окремими видами фінансових ризиків. Фінансовий ризик, як і будь-який інший, містить ймовірність настання події, яка спирається на статистичні дані і може бути розрахована з достатньо високою точністю. Щоб кількісно визначити величину фінансового ризику, необхідно знати всі можливі наслідки дії і ймовірність цих наслідків. Ймовірність означає можливість отримання певного результату. В економіці розроблено широкую систему оцінки ймовірності виникнення фінансових ризиків. Методичною основою ризик-менеджменту є сукупність методів якісної і кількісної оцінки [4, с. 364]. Якісний аналіз передбачає ідентифікацію ризиків, виявлення джерел і причин їх виникнення, встановлення потенційних зон ризику, виявлення можливих вигод та негативних наслідків від реалізації ризикового рішення. До методів кількісної оцінки, які найчастіше використовуються, відносять статистичний, метод експертних оцінок, аналіз доцільності витрат, рейтинговий метод, нормативний метод, аналітичний метод, метод аналогів.
4. Визначення розміру можливих фінансових збитків при настанні ризикової події за окремими видами фінансових ризиків. У процесі управління фінансовими ризиками дуже важливо правильно визначити розмір можливих фінансових втрат, які можуть з'явитися під час реалізації ризикової події за окремими фінансовими ризиками.
5. Встановлення допустимого рівня фінансових ризиків. Необхідно зауважити, що одним з найбільш розповсюджених способів розв'язання задачі оцінки рівня ризику є імітаційне моделювання [10].
6. Вибір і використання механізмів нейтралізації негативних наслідків окремих видів фінансових ризиків та вибір форм і методів страхування окремих фінансових ризиків підприємства.
7. Оцінка результатів нейтралізації негативних наслідків фінансових ризиків. Дуже важливою є нейтралізація фінансових ризиків. Для цього пропонуємо використовувати механізм

нейтралізації, а саме такі його напрями:

1. Ухилення від ризику, цей напрям нейтралізації фінансових ризиків є найрадикальнішим.
2. Зменшення ризику:
 - 2.1 Лімітування концентрації ризику.
 - 2.2 Хеджування:
 - хеджування з використанням ф'ючерсних контрактів;
 - хеджування з використанням опціонів;
 - хеджування з використанням операції "своп".
 - 2.3 Диверсифікація.

Диверсифікація становить один з найбільш ефективних шляхів нейтралізації фінансових ризиків. Диверсифікація дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків: кредитний, депозитний, інвестиційний, валютний.

Основними видами диверсифікації є:

- диверсифікація фінансової діяльності підприємства;
- диверсифікація валютного кошика;
- диверсифікація депозитного портфеля підприємства;
- диверсифікація покупців;
- диверсифікація портфеля цінних паперів підприємства;
- диверсифікація програми реальних інвестицій, здійснюваних підприємством.

3. Утримання ризику шляхом внутрішнього страхування, яке полягає у формуванні ризикового капіталу у формі резервного фонду та спеціальних цільових резервних фондів;

4. Передача ризику шляхом зовнішнього страхування.

Фінансовий ризик аналізованих підприємств, на нашу думку, перш за все пов'язаний з порушеннями фінансових зобов'язань різними учасниками енергетичних ринків, у тому числі - споживачів послуг, а також з недостатнім досвідом роботи учасників конкурентного ринку електроенергії. У боротьбі з цим видом ризиків енергозбутові організації можуть використовувати страхування, а також виявляти несумлінних споживачів для висування жорстких умов за договором енергопостачання. Угоди повинні бути збалансовані в реальному часі, тому що електроенергія, на відміну від інших енергоносіїв, не може зберігатися на складі.

Таким чином, сьогоденний стан підприємств потребує негайного застосування системи управління ризиками, а запропонований алгоритм управління може бути основою для подальших наукових розробок у цій галузі.

Список літератури

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. [Текст]/ В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. — 480 с.
3. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посібник. [Текст]/ С. М. Клименко, О. С. Дуброва – К. : КНЕУ, 2005. - 252с.
4. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник [Текст]/ Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова– К. : Знання, 2008. - 483с.
5. Конаненко О. Аналіз фінансової звітності [Текст] / О. Конаненко, О. Маханько– Х. : Фактор, 2008. - 208с.
6. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник [Текст]/ Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. -520с.
7. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз: підручник [Текст]/ Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна - Київ: Центр навчальної літератури, 2008. -392с
8. Пікус Р. В. Управління фінансовими ризиками: навч. посібник [Текст]/ Р. В. Пікус. – К. : знання, 2010. -598с.
9. Українська О. О. Фінансові ризики суб'єктів господарювання: оцінка і зниження їх негативного впливу: [Текст] / О. О. Українська – Автореф. дис. канд. екон. наук: 08. 00. 08 – Д. : ДНУ, 2010– 22 с.
10. Украинская О. А. Оценка уровня финансовых рисков предприятия [Текст]/ О. А. Украинская // Економіка і організація управління: Зб. наук. пр. / Під заг. ред. П. В. Єгорова. – Донецьк: ДонНУ, Каштан. – 2009. - Вип. 5. – С. 100-120.

РЕЗЮМЕ

Ярышко Елена, Ткаченко Елизавета, Кукушкина Марина

Управление финансовыми рисками на предприятиях

В статье освещены вопросы управления финансовыми рисками на предприятиях, охарактеризованы и предоставлена классификация финансовых рисков. Представлены методы оценки риска, а также алгоритм управления рисками на предприятиях.

RESUME

Yaryshko Olena, Tkachenko Yelyzaveta, Kukushkina Maryna

Financial risk management in enterprises

The article highlights the issues of financial risk management in enterprises. There have been proposed the classification of financial risks. The methods of risk assessment and risk management algorithm in the workplace are considered.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Олена ЯРИШКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Єлизавета ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Тетяна ПЛАВШУДА

магістр,
Запорізька державна інженерна академія

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Розглянуто сутність поняття фінансової стійкості та порівняно підходи до її оцінки. Доведено, що аналіз фінансової стійкості акціонерного товариства й встановлення нормативних значень для показників має відбуватися з урахуванням специфіки діяльності акціонерного товариства та цілей аналізу

Ключові слова: фінансова стійкість, аналіз фінансової стійкості підприємства, коефіцієнти фінансової стійкості, абсолютні та відносні показники фінансової стійкості.

Фінансова стійкість акціонерного товариства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість акціонерного товариства характеризує ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями. Як свідчить практика, фінансово стійкі підприємства мають переваги над іншими підприємствами цієї ж галузі в залученні інвестицій, виборі постачальників, підборі кваліфікованих кадрів. Окрім того, вони не вступають у конфлікт з державою через перерахування податків і неподаткових платежів та з суспільством - через виплату заробітної плати, дивідендів.

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції на ринку і необхідність забезпечення належного фінансового стану потребують чіткої та налагодженої системи фінансового управління основними напрямками діяльності акціонерного товариства. Остання полягає у створенні резервів фінансування, що забезпечують зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, зменшення витрат, одержання прибутку, збалансування матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення фінансової стійкості.

Останніми роками питання оцінки фінансової стійкості підприємств, у тому числі - і корпоративного типу, висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні науковці: М. Д. Білик, І. О. Бланк, О. І. Дедіков, Н. М. Деєва, К. В. Измайлова, Г. І. Кіндрацька, В. М. Кремень, М. Я. Коробов, Л. П. Короліщук, М. Л. Котляр, Н. Ю. Невмержицька, О. В. Павловська, В. О. Подольська, Н. М. Притуляк, Г. В. Савицька, О. С. Філімоненков, Л. М. Шабліста, О. В. Яріш та інші. Значний внесок у розробку методологічних і методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості підприємства зробили російські вчені: М. С. Абрютіна, Л. В. Андрєєва, В. В. Ковальов, В. І. Макар'єва, Е. В. Негашев, Р. С. Сайфулін, А. Д. Шеремет та інші.

Незважаючи на різноплановість і глибину проведених досліджень щодо оцінки фінансової стійкості підприємства та управління нею, недостатньо розглянутими залишаються питання співвідношення фінансової стійкості з іншими характеристиками фінансового стану акціонерного товариства, встановлення нормативних значень для коефіцієнтів фінансової стійкості.

Метою дослідження є систематизація методичних підходів до оцінки фінансової стійкості акціонерного товариства та визначення напрямів їх удосконалення.

Кінцевий результат фінансового управління акціонерним товариством - максимальне підвищення вартості акцій. Ринкова вартість акцій в сучасних умовах є відображенням ефективності його функціонування. Останнє значною мірою обумовлюється його фінансовою стійкістю.

Розглянемо сутність поняття «фінансова стійкість». Вважаємо, що у процесі визначення дефініції «фінансова стійкість» необхідно передусім з'ясувати сутність терміна «стійкість». У «Тлумачному словнику живої великоруської мови» В. І. Даля стійкість розглядається як «здатність вистояти супроти чогось, встояти, успішно протистояти силі, витримати, не поступитися» [3, с. 515]. У виданні «Великий економічний словник» стійкість трактується як сталість, постійність, непідвладність ризику втрат і збитків [1, с. 770]. У «Словнику української мови» - визначається як здатність довго зберігати і проявляти свої властивості, не піддаватись руйнуванню і псуванню [17, с. 710]. Окрім того, сучасні зарубіжні та вітчизняні енциклопедичні видання і словники досить часто термін «стійкість» трактують як здатність тієї чи, іншої системи зберігати певні властивості та характеристики незмінними або майже незмінними, як спроможність системи відновлювати попередній (або близький до нього) стан після збурення, яке виявляється у відхиленні параметрів системи від номінального значення. У більш широкому розумінні цей термін означає здатність системи виконувати свої функції

всупереч впливу ендогенних та екзогенних чинників.

Таким чином, дослідження етимології терміна «стійкість» дозволяє стверджувати, що він споріднений із такими словами і поняттям, як сталість, стабільність і постійність.

Проведений аналіз науково-методичних джерел свідчить про неоднозначність у визначенні поняття «фінансова стійкість». Так Г. В. Савицька вважає, що фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [16, с. 578]. О. С. Філімоненков стверджує, що фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для

погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне [18, с. 283]. В. О. Подольська, О. В. Ярш дотримуються думки, що фінансова стійкість – це здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність, що залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства [15, с. 48]. О. В. Павловська, Н. М. Притуляк і Н. Ю. Невмержицька розглядають фінансову стійкість з позиції спроможності підприємства за рахунок власних коштів забезпечувати запаси і витрати, не допускати невиправданої дебіторської і кредиторської заборгованості та своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями [14, с. 214].

Кожен автор розуміє трактування цього поняття по-своєму, а тому доцільним є аналіз наявних точок зору (табл. 1).

Таблиця 1. Розкриття поняття «фінансова стійкість» різними авторами

Автор	Джерело	Визначення
Подольська В. О., Ярш О. В.	[15, с. 51]	Фінансова стійкість – це здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями і нарощувати економічний потенціал, результат його поточного, інвестиційного, фінансового розвитку
Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г.	[7, с. 292]	Фінансова стійкість – це забезпеченість активів підприємства стійкими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів.
Цал-Цалко Ю. С.	[19, с. 304]	Фінансова стійкість – це стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність.
Філімоненков О. С.	[18, с. 283]	Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне.
Савицька Г. В.	[16, с. 578]	Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.
Ізмайлова К. В.	[6, с. 83]	Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання.
Деева Н. М., Дедіков О. І.	[4, с. 126]	Сутністю фінансової стійкості є забезпеченість запасів і витрат джерелами їх формування.
Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю.	[14, с. 214]	Фінансово стійким є такий господарський суб'єкт, котрий за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості і розраховується за своїми зобов'язаннями в зазначений термін.
Базилінська О. Я.	[2, с. 107]	Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування.

Систематизація розглянутих підходів дозволила визначити, що фінансова стійкість акціонерного товариства – це стабільне фінансове становище акціонерного товариства, яке забезпечує достатню частку власного капіталу у складі джерел фінансування акціонерного товариства. Достатня частка власного капіталу означає, що позикові джерела фінансування використовуються акціонерним товариством тільки в тих межах, у яких воно може забезпечити їх повне та своєчасне повернення.

Отже, фінансова стійкість акціонерного товариства полягає у здатності господарюючого суб'єкта функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища.

Однією з проблем оцінки й аналізу фінансової

стійкості акціонерного товариства є її розмежування з іншими характеристиками фінансового стану підприємства. Необхідність такого розмежування обумовлена тим, що при проведенні комплексної оцінки фінансового стану акціонерного товариства одні й ті ж показники під різними назвами зараховуються різними науковцями як до групи коефіцієнтів фінансової стійкості, так і до інших груп. Так, наприклад, окремі вчені визначають фінансову стійкість як довгострокову ліквідність фірми або ототожнюють із платоспроможністю.

Основним методом, що використовується у процесі оцінки фінансової стійкості, є метод відносних показників. На основі даних фінансової звітності, зокрема форми фінансової звітності №1 «Баланс», розраховуються різні коефіцієнти фінансової стійкості.

Порівняння підходів різних науковців до оцінки фінансової стійкості підприємства дозволяє стверджувати, що найбільш поширеними є коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт маневровості власних оборотних засобів і коефіцієнт реальної ціни.

У праці Забродського В. А., Кизима Н. А. «Діагностика фінансової стійкості функціонування виробничо-економічних систем» [5, с. 114] проведено систематизацію використання відносних показників для оцінювання фінансової стійкості підприємства, розширимо її для більш детального розгляду цього питання.

Таблиця 2. Систематизація використання відносних показників для оцінювання фінансової стійкості підприємства

Показник Автор	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	Коефіцієнт автономії джерел запасів і витрат	Коефіцієнт короткострокової заборгованості	Коефіцієнт кредиторської заборгованості	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Кількість інших показників, що застосовуються
Савицька Г. В.	+	+	+	+	-	+	-	-	-	+	4
Балабанов І. Т.	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	1
Негашев Є. В.	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	2
Шеремет А. Д.	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-
Терехін В. І.	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	2
Маркарян Є. А.	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-	4
Русак Н. А.	+	-	-	+	-	-	-	+	+	-	3
Любушкін Н. П.	+	-	-	+	-	-	-	-	+	-	3
Ковальов А. І.	+	-	-	+	-	-	-	-	-	+	7
Ковальов В. В.	+	+	+	-	-	-	-	+	-	+	1
Артеменко В. Г.	+	-	-	+	-	-	-	+	+	-	1
Олексюк А. С.	+	+	-	+	-	-	+	+	+	+	15
Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г.	+	+	+	-	-	-	-	+	-	+	7
Базілінська О. Я.	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+	3
Подольська В. О., Яріш О. В.	+	+	-	-	-	+	-	-	+	+	17

Вважаємо, що при оцінці фінансового стану акціонерного товариства на основі системи показників важливим є порівняння фактичного рівня показників з їх нормативними значеннями. Необхідність встановлення нормативних значень показників обумовлена завданнями аналізу фінансового стану підприємства. Як свідчать результати вивчення наукових і методичних джерел, на сьогодні не існує єдиного підходу до питань оцінювання й управління фінансовою стійкістю підприємства (табл. 3) [13, с. 14].

Для оцінки фінансової стійкості акціонерного товариства, окрім відносних показників, використовується абсолютний показник – так званий трикомпонентний показник, який дозволяє визначити тип фінансової стійкості акціонерного товариства. Така оцінка фінансової стійкості ґрунтується на порівнянні обсягів запасів і витрат із величиною джерел їх фінансування.

Альтернативним підходом до оцінювання фінансової стійкості акціонерного товариства на основі абсолютних показників є розрахунок індикаторів фінансової стійкості. В основу розробки цього методичного підходу покладено методику

М. С. Абрютіної і порівняння згрупованих пасивів за належністю підприємства й строками залучення зі згрупованими активами за формою функціонування і ступенем ліквідності. Інформаційною базою групування активів і пасивів є форма фінансової звітності №1 «Баланс».

Фінансова стійкість акціонерного товариства передбачає такий стан фінансових ресурсів, при раціональному розпорядженні якими гарантується наявність власних коштів, стабільна продуктивність і забезпечується процес розширеного відтворення. Недостатня фінансова стійкість підприємства найчастіше зумовлює неплатоспроможність, а над-мірна – створення надлишкових запасів і резервів, що збільшує витрати на їх утримання, стримує темпи розвитку підприємства [10, с. 82].

Фінансова стійкість передбачає здатність акціонерного товариства зберігати нормальний режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками і має розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні показники діяльності, виплату

Таблиця 3. Нормативні значення основних показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
Автор			
Брігхем Є. Ф.	-	-	-
Ковальов В. В.	0,05-0,1	-	-
Шеремет А. Д.	>0,2	-	>0,5
Гінзбург А. І.	0,3-1,5	0,4-0,5	-
Савицька Г. В.	-	-	-
Гриньова В. М.	0,2-0,25	<1,5	-
Павловська О. В.	>0,2	<1	>0,3
Ізмайлова К. В.	≥ 0,5	<2	>0,1
Подольська В. О., Яріш О. В.	≥ 0,5	<2	-
Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій	>0,5	-	-
Державна податкова адміністрація	>0,5	<0,5	-
Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку	>0,5	-	-
Правління Нацбанку України	-	-	>0,5
Міністерство фінансів України і Фонд державного майна України	>0,5	-	>0
Аудиторська палата України	>0,5	-	>0

дивідендів й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

Отже, відсутність єдиних підходів до трактування терміна «фінансова стійкість» і встановлення нормативів для коефіцієнтів фінансової стійкості призводить до того, що вибір методичного підходу до аналізу фінансової стійкості акціонерного товариства й встановлення нормативних значень для показників має відбуватися з урахуванням специфіки діяльності акціонерного товариства та цілей аналізу. Тому вважаємо, що у ході проведення оцінки фінансової стійкості значення показників потрібно порівнювати також з середньогалузевими.

Таким чином, актуальність поставлених у статті питань вимагає, перш за все, подальшого удосконалення методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості акціонерних товариств, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства та відсутності фінансових ресурсів для забезпечення розвитку акціонерного товариства, який є основою підвищення вартості його акцій.

Список літератури

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь [Текст] / А. Н. Азрилиян. – М. : Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] [Текст] / О. Я. Базілінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
3. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. [Текст] / В. И. Даль. – СПб. : Диамант, 1998. – Т. 4. – 686 с.
4. Деева Н. М., Дедіков О. І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник [Текст] / Н. М. Деева, О. І. Дедіков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
5. Забродський В. А. Діагностика фінансової стійкості функціонування виробничо-економічних систем: Наук. Видавництво [Текст] / В. А. Забродський, Н. А. Кизим. – Х. : Бізнес Інформ, 2000. – 238 с.
6. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. [Текст] / К. В. Ізмайлова. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.

7. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник [Текст] / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; За ред. проф. А. Г. Загороднього. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 440 с.
8. Корженевська В. М. Роль та значення фінансової стійкості в забезпечення стабільного розвитку підприємства [Текст] / В. М. Корженевська // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 210-214.
9. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 387 с.
10. Королішук Л. П. Фінансова стійкість акціонерного товариства як умова його економічного розвитку [Текст] / Л. П. Королішук // Економіка АПК. – 2006. – №9. – С. 81-87.
11. Кремень В. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства [Текст] / В. М. Кремень, С. Я. Щепетков // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1 – С. 107-116.
12. Макарьєва В. И. Анализ хозяйственной деятельности организации [Текст] / В. И. Макарьєва, Л. В. Андреева // М. : Финансы и статистика, 2004. – 262 с.
13. Орехова К. В. Оцінювання фінансової стійкості підприємства з урахуванням руху капіталу [Текст] / К. В. Орехова // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Харківськ. нац. екон. ун-т. – Х., 2008. – 20 с.
14. Павловська О. В. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. [Текст] / О. В. Павловська, Н. М. Прутуляк, Н. Ю. Невмержницька. – К. : КНЕУ, 2002. – 388 с.
15. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник [Текст] / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
16. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. [Текст] / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
17. Словник української мови: В 11 т. [Текст] – К. : Наукова думка, 1978. Т. 9. – 710 с.
18. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посіб. – 2-ге вид., переробл. і допов. [Текст] / О. С. Філімоненков. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.
19. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник: [рек. М-вом освіти і науки України] [Текст] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр навч. літ., 2008. – 566 с.
20. Шаблицта Л. Механізми подолання збитковості

РЕЗЮМЕ

**Яришко Елена, Ткаченко Елизавета, Плавшуда
Татьяна**

Оценка финансовой устойчивости акционерного общества

Рассмотрены сущность понятия финансовой устойчивости и сравнимы подходы к ее оценке. Доказано, что анализ финансовой устойчивости акционерного общества и установление нормативных значений для показателей должно происходить с учетом специфики деятельности акционерного общества и целей анализа.

RESUME

**Yaryshko Olena, Tkachenko Yelyzaveta, Plavshuda
Tetyana**

Evaluation of the financial stability of joint stock company

The essence of the concept “financial stability” is considered and there have been compared approaches to its assessment. It has been proved that the analysis of financial stability of the company and establishing of normative values for the indicators should take into an account the specifics of the company and analysis purposes.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Олена ЯРИШКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Єлизавета ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Владислав БЕРЕЗІН

магістр,
Запорізька державна інженерна академія

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність поняття фінансової безпеки та проаналізовано сучасні підходи до його трактування. Запропоноване власне формулювання терміну "фінансова безпека" та його обґрунтування.

Ключові слова: фінансова безпека, форми фінансової безпеки, забезпечення фінансової безпеки, механізм, загрози.

Стийке зростання підприємства, стабільність результатів його діяльності, досягнення цілей фінансово-господарської діяльності не можливі без розробки та реалізації стратегії підприємства, яка визначається наявністю системи фінансової безпеки підприємства. Ефективність діяльності господарюючих суб'єктів обумовлюється станом його фінансів, що і приводить до необхідності розгляду проблеми гарантування фінансової безпеки підприємства.

Поняття „фінансова безпека” як самостійний об'єкт управління є відносно нове та маловивчене, введене в науковий обіг лише в останньому десятилітті. Його аналізу присвятили свою увагу такі вчені, як Ареф'єва О. В., Барановський О. І., Бланк І. О., Горячева К. С., Кузенко Т. Б., Судакова О. І. та інші.

Багато визначень, якими послуговуються в економічній науці, є суперечливими. Конкретні показники оцінки рівня безпеки держави, що досліджуються у фаховій літературі, непереконливі, а на рівні підприємства, по суті, не існують. Тому питання фінансової безпеки як основи ефективної діяльності та виживання підприємства на сьогодні є актуальним.

Метою статті є уточнення сутності фінансової безпеки підприємства як економічної категорії і визначення елементів механізму дотримання фінансової безпеки в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

В економічній літературі немає чіткого визначення категорії «фінансова безпека». Український професор О. І. Барановський доводить, що «фінансова безпека являє собою надзвичайно складну багаторівневу систему, яка охоплює: фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення, підприємців, організацій тощо» [2, с. 32].

Фінансова безпека – це поняття, що уміщує комплекс методів, засобів і заходів захисту економічних інтересів держави на макrorівні, корпоративних структур, фінансової діяльності суб'єктів господарювання на мікрорівні. Визначення поняття фінансової безпеки є досить складним і неоднозначним. Кожен автор подає власне трактування, а тому доцільним є аналіз наявних

позицій (табл. 1).

Спираючись на наведені визначення (табл. 1.), можемо зробити висновок, що немає однозначного тлумачення поняття «фінансова безпека підприємства». Переважна група науковців розглядає фінансову безпеку підприємства як складову економічної безпеки. На підставі аналізу можливо відокремити наступні підходи до визначення, де остання розглядається :

- як складова економічної безпеки;
- як рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує захищеність його фінансових інтересів;
- як стан ефективного використання ресурсів.

На нашу думку, серед наведених визначень найбільш повним є те, що належить І. О. Бланку, який розглядає фінансову безпеку як комплексну систему, і погоджуємося з тезою, що фінансова безпека є складовою економічної безпеки підприємства.

Для більш детального визначення сутності поняття розглянемо наступні істотні характеристики поняття, сформовані І. О. Бланком [3, с. 15]:

1. Фінансова безпека підприємства є основним елементом системи його економічної безпеки.
2. Фінансова безпека є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображає рівень його фінансової захищеності.
3. Об'єктом її забезпечення є сформована система пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства, що потребують захисту в процесі його фінансової діяльності.
4. Основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікована система реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру його фінансовим інтересам.
5. Система конкретного підприємства припускає диференційований рівень кількісних і якісних параметрів захищеності фінансових інтересів, адекватний його фінансовій філософії.
6. Фінансова безпека підприємства є системою, що забезпечує стабільність важливих фінансових

Таблиця 1. Підходи до трактування поняття «Фінансова безпека підприємства»

Автори	Визначення	Джерело
І. О. Бланк	Це кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в поточному й перспективному періоді.	[3, с. 24]
О. І. Судакова	Важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин.	[9]
С. Ф. Покропивний	Складова економічної безпеки, яка полягає у найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів	[8, с. 467]
О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко Л. І. Донець	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплати за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як систематичного індикатора поточного фінансово-господарського становища і перспектив її технологічного та фінансового розвитку	[1] [4, с. 81]
Л. Т. Шваб	Застосування принципу дотримання критичних строків кредитування; створення інформаційного центру з дебіторської та кредиторської заборгованості	[10, с. 513]
В. Л. Ортинський, І. С. Керницький К. С. Горячева	Це такий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій послуг, котрі використовуються підприємством, по друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи	[7, с. 212] [5, с. 5]
В. В. Каркавчук	Така динамічна ознака фінансового стану підприємства, яка відображає його стійкість від внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до сталого і збалансованого розвитку та захисту фінансових інтересів.	[6, с. 7]

пропорцій розвитку підприємства.

7. Важливою цільовою спрямованістю системи фінансової безпеки підприємства є створення необхідних фінансових передумов стійкого зростання підприємства в поточному і перспективному періодах.

На основі результатів дослідження тлумачення і істотних характеристик поняття пропонуємо сформулювати таке визначення поняття «фінансова безпека підприємства» – це складова економічної безпеки, яка полягає в забезпеченні стану ефективного використання ресурсів підприємства під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз і спрямована на досягнення фінансової рівноваги підприємства у довгостроковому та короткостроковому періоді.

Вважаємо, що для забезпечення фінансової безпеки підприємство повинно:

- підтримувати фінансову стійкість;
- забезпечувати достатню гнучкість щодо прийняття фінансових рішень;
- запобігати конфліктам між акціонерами, менеджерами і кредиторами з приводу розподілу, використання і контролю за грошовими потоками підприємства;
- найбільш оптимально для підприємства залучати і використовувати різні джерела фінансування;
- запобігати злочинам і адміністративним правопорушенням у фінансових правовідносинах.

На фінансову безпеку впливають внутрішні та зовнішні фактори:

Внутрішні:

- кваліфікація персоналу;
- ефективність системи внутрішнього контролю;
- платіжна дисципліна;
- маркетингова та збутова політика підприємства;
- продуктивність праці;
- рівень технології виробництва.

Зовнішні:

- законодавча база;
- розвиток фінансового ринку;
- політична стабільність;
- стан економіки;
- податкова політика;
- ступінь відкритості внутрішнього ринку.

Для ефективного управління фінансовою безпекою підприємства пропонуємо визначити такі її форми:

- оперативну (поточна);
- тактичну (короткострокова);
- стратегічну(довгострокова).

При цьому загальний рівень фінансової безпеки визначається на підставі оцінки всіх трьох форм. Розглянемо їх більш детально. Поточна фінансова безпека передбачає відсутність загрози банкрутства підприємства в поточному періоді. Для оцінки цієї

форми пропонуємо використовувати показники фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності підприємства.

Тактична фінансова безпека показує ефективність використання ресурсів підприємства в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності. У процесі діагностики рівня останньої слід оцінювати показники майнового стану і рентабельності використання ресурсів.

Стратегічна фінансова безпека характеризується рівнем безпеки господарської діяльності. Для оцінки якої пропонуємо застосовувати наступні показники:

- точку беззбитковості;
- запас фінансової міцності;
- коефіцієнт операційної залежності (еластичності), який дає змогу оцінювати залежність операційного

прибутку від динаміки чистого доходу і структури витрат за функціональним зв'язком [11, с. 345].

Для здійснення оцінки стратегічної фінансової безпеки також можливо застосовувати такі методи: SWOT-аналіз; PEST-аналіз

Дослідивши сутність поняття «фінансова безпека підприємства» і визначивши її форми, можемо зробити висновок, що зміст управління фінансовою безпекою підприємства полягає в ефективному використанні механізму забезпечення фінансової безпеки для досягнення поставлених цілей.

Під механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємства пропонуємо розуміти систему управління фінансовими відносинами підприємства через важелі забезпечення за допомогою методів забезпечення.

Розглянемо складові механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства (рис. 1).

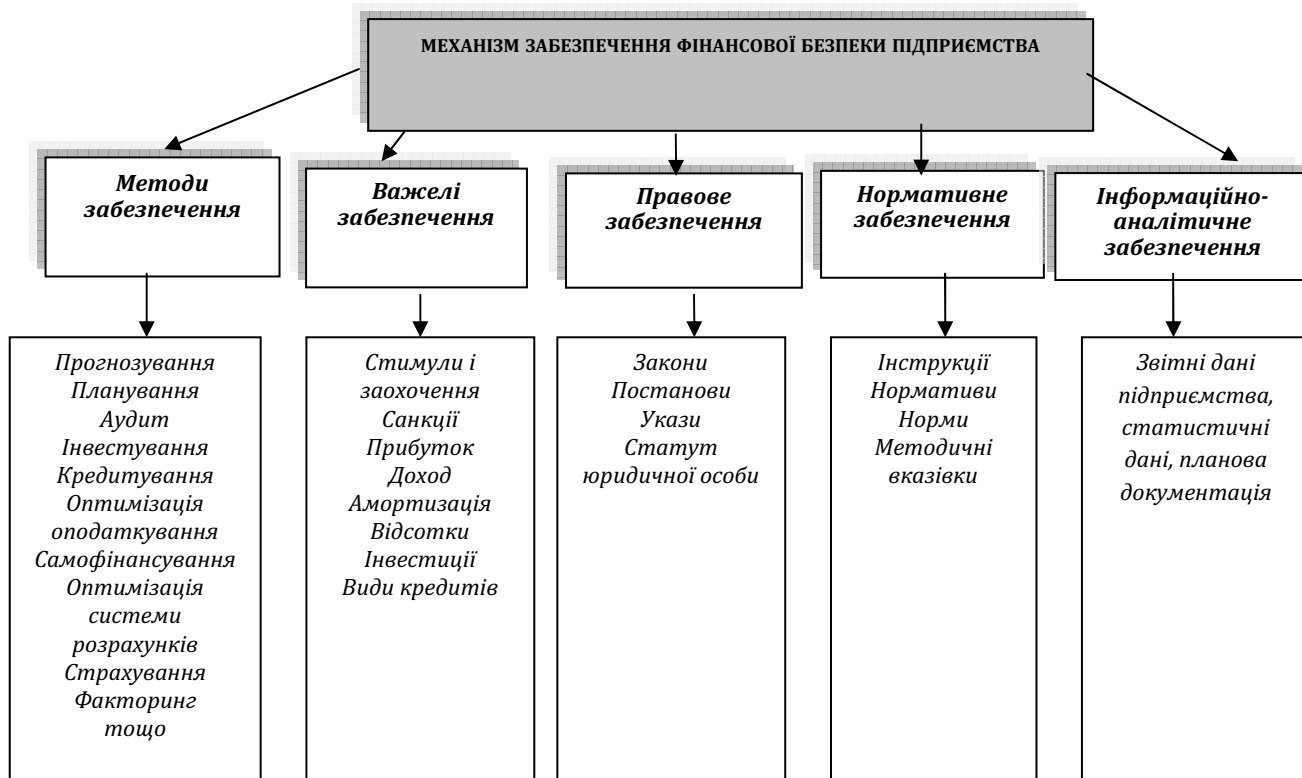


Рис. 1. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства

Методи забезпечення фінансової безпеки підприємства, на нашу думку, можуть містити прогнозування, планування, аудит, інвестування, оптимізацію оподаткування.

До фінансових важелів належать стимули та заохочення для працівників підприємства і система санкцій, а також інші важелі забезпечення господарської діяльності підприємства.

Правове та нормативне забезпечення є певними обмеженнями в діяльності підприємства, які уможливають відповідність його діяльності соціально-економічним потребам суспільства.

Система інформаційно-аналітичного забезпечення складається з даних звітності; статистичних показників діяльності підприємств, планової документації.

Тобто, в основі механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства знаходиться поєднання методів, важелів, правового, нормативного та інформаційно-аналітичного забезпечення, що спрямованні на досягнення цілей підприємства і діють у поточному, короткостроковому та довгостроковому періоді.

Застосування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства повинно відбуватися з урахуванням форм фінансової безпеки.

На підставі аналізу поняття «фінансової безпеки підприємства» як економічної категорії і визначення елементів механізму останньої в умовах нестабільності зовнішнього середовища можемо стверджувати, що для того, щоб підприємство успішно функціонувало, необхідно спочатку здійснити оцінку фінансового стану, щоб визначити, чи існує загроза щодо фінансової безпеки підприємства, і якщо це встановлено, то треба обрати певну стратегію дотримання фінансової безпеки.

Таким чином, комплексне дослідження змісту поняття «фінансова безпека» та механізму забезпечення останньої можуть скласти основу для подальших наукових розробок цієї наукової теми.

Список літератури

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки [Текст] / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // *Актуальні проблеми економіки* : 2009. – №1

– С. 101.

2. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування [Текст] / О. І. Барановський – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства [Текст] / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : центр учб. літ., 2008 – 240с.
5. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства [Текст] / К. С. Горячева – Автореф. дис. канд. екон. наук: 08. 06. 01. – К. : НАУ, 2006. – 17 с.
6. Каркавчук В. В. Математичне моделювання управління фінансовою безпекою підприємств в Україні [Текст] / В. В. Каркавчук – Автореф. дис. канд. екон. наук: 08. 00. 11. – Л. : ЛНУ, 2010– 23 с.
7. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] / нач. посібник для студ. вищ. навч. закл. ; В. Л. Ортинський, І. С. Керницький – К. : Правова єдність, 2009. – 544с.
8. Покропивний С. Ф. Економіка підприємств : підручник Вид. 2-ге, перероб. та доп. [Текст] / С. Ф. Покропивний – К. :КНЕУ, 2005. - 528 с.
9. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства [Текст] / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. –С. 140-148.
10. Шваб Л. Т. Економіка підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. [Текст] / Л. Т. Шваб – К. : Каравела, 2004. – 568с.
11. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз [Текст] / Ю. С. Цал-Цалко – К. : Центр учбової літератури, 2008. -566с.

РЕЗЮМЕ

Ярышко Елена, Ткаченко Елизавета, Березин Владислав

Теоретические аспекты обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Рассмотрена сущность понятия финансовой безопасности и проанализированы современные подходы к его трактовке. Предложена собственная формулировка термина «финансовая безопасность» и его обоснование.

RESUME

Yaryshko Olena, Tkachenko Yelyzaveta, Berezin Vladyslav
Theoretical aspects of financial security of the company

The essence of concept “financial security” is considered and the current approaches to its interpretation. Are analysed. There has been proposed the author’s interpretation of the term “financial security” and its justification.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА БЮДЖЕТНОЇ САМОСТІЙНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Обґрунтовано необхідність та розкрито теоретико-методологічні основи оцінювання фінансової та бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування. Розроблено показники та пропозиції щодо організації процесу оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування в Україні.

Ключові слова: фінансова самостійність, бюджетна самостійність, місцеве самоврядування, бюджетна децентралізація, оцінювання самостійності.

Забезпечення самостійності органів місцевого самоврядування в будь-якій демократичній державі є усвідомленою необхідністю. Реалізація цього завдання дає змогу зберегти та розвинути демократичні устої суспільного життя, прискорити економічний і соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та якнайповніше задовольнити основні потреби громадян відповідно до запитів і вподобань, сформованих у тій чи іншій місцевості. Висока значущість фінансової самостійності органів місцевого самоврядування і критично низький рівень її в Україні переконують у необхідності розробки науково обґрунтованої стратегії її посилення. Це зумовлює необхідність розвитку теоретичних засад забезпечення й оцінювання фінансової самостійності органів місцевого самоврядування.

Окремі питання оцінювання фінансової самостійності органів місцевого самоврядування розглядали у своїх публікаціях В. І. Барецький, В. В. Зайчикова, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, М. Б. Лаврів, І. О. Луніна, К. В. Павлюк, В. І. Покась, С. В. Слухай, Л. Л. Тарангул, І. О. Хомра та інші українські вчені. У зарубіжній економічній літературі ці питання вивчалися у працях Р. Бірда, Х. Блохлігера, Р. Ебела, Л. Л. Ігоніної, С. Їлмаза, Д. Кінґа, Ч. Мак-Лура, Х. Мартинеса-Васкеза, Г. Б. Поляка, І. В. Стародубровської, Х. Ціммермана, А. Шаха, О. М. Швецова та інших науковців. Утім, спеціально присвячених зазначеній проблематиці досліджень досі залишається дуже мало, особливо в українській економічній літературі. Відтак, наукові пошуки у цій площині є дуже актуальними, зокрема щодо комплексного та всебічного теоретичного обґрунтування оптимальної моделі оцінювання фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Названа обставина обумовила вибір теми статті та її актуальність.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних засад і вироблення пропозицій щодо вдосконалення оцінювання фінансової та бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування в Україні.

У науковій літературі посилення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування розглядають, як правило, одним з аспектів фіскальної децентралізації. З огляду на це, рівень фінансової самостійності органів місцевої влади часто визначають на основі макропоказників, які застосовуються для

визначення ступеня фіскальної децентралізації. Найчастіше в цьому разі для оцінювання фінансової незалежності розраховують частки доходів і видатків місцевих бюджетів у ВВП й у зведеному бюджеті країни та частку урядових трансфертів у сукупних надходженнях органів місцевого самоврядування. Однак цей підхід має два головні недоліки. По-перше, він не придатний для вимірювання ступеня фінансової незалежності окремих органів місцевого самоврядування. До того ж одержані в результаті його застосування усереднені показники по країні зазвичай є необ'єктивними у зв'язку з наявністю вертикальних і горизонтальних міжтериторіальних диспропорцій у фінансовому забезпеченні цих органів. По-друге, ступінь децентралізації суспільних фінансових ресурсів і структура сукупних доходів і видатків місцевих бюджетів держави, що визначаються із застосуванням зазначеного підходу, не відображають повною мірою спроможність органів місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання формування та використання фінансових ресурсів на підвідомчій території.

На нашу думку, оцінювання фінансової самостійності місцевого самоврядування не може бути зведено винятково до кількісної, тим більше усередненої оцінки. Виконання цього завдання потребує дослідження впливу багатьох чинників із врахуванням синергічного ефекту від одночасного їх застосування. Проте, як засвідчує аналіз наукових джерел, процедура оцінювання фінансової самостійності (незалежності) зводиться найчастіше до розрахунку одного чи кількох показників, що характеризують ступінь децентралізації бюджетних ресурсів держави або структуру доходів місцевих бюджетів.

Так, на думку В. І. Барецького, показник фінансової незалежності територіальних органів влади визначається часткою доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету країни [1, с. 67]. Утім, запропонований показник дає змогу оцінити винятково масштаби перерозподілу суспільних доходів між бюджетами органів влади різних рівнів, не відображає ступінь самостійності територій у питаннях формування та витрачання бюджетних коштів і тому може бути застосований радше як допоміжний індикатор.

Російський учений Я. Б. Хесін стверджує, що ступінь фінансової самостійності органів місцевої влади

визначається часткою доходів місцевих бюджетів, що надходять із власних джерел, яка відображає силу впливу цих органів на повноту мобілізації бюджетних доходів [2, с. 31]. Цієї ж думки дотримується його співвітчизник О. М. Швецов, котрий вважає власні джерела “мірилом реальної фінансової самостійності місцевого самоврядування” [3, с. 69]. Загалом погоджуючись з доцільністю застосування вищевказаного показника, ми однак вважаємо недостатньо обґрунтованим висновок дослідників [4, с. 201], котрі називають його найуніверсальнішим показником рівня самостійності місцевих бюджетів. Він не враховує дії чинників, що не менш відчутно впливають на ступінь фінансової незалежності територіальних спільнот (можливість визначати напрямки бюджетних видатків, робити місцеві запозичення, встановлювати тарифи на комунальні послуги тощо). Крім цього, зауважимо, що наукові підходи до виокремлення власних доходів органів місцевого самоврядування суттєво відрізняються, а сила впливу цих органів на формування різних видів “власних” надходжень диференційована від малопомітної до визначальної.

Зі структурою дохідної частини місцевих бюджетів пов’язують рівень бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування чимало українських і російських учених. Наприклад, Л. Л. Тарангул пропонує застосовувати коефіцієнт автономії, що показує частку власних і закріплених доходів у сукупних надходженнях місцевого бюджету [5, с. 196–197], а К. В. Павлюк визначає його як співвідношення між власними та закріпленими доходами [6, с. 263]. А. М. Омаров також пропонує порівнювати співвідношення обсягів надходжень, але вже трьох видів фінансових ресурсів: 1) коштів, що передаються органам місцевого самоврядування державною владою; 2) власних коштів, отриманих у результаті діяльності органів місцевого самоврядування та муніципальних підприємств; 3) запозичених коштів [7, с. 243].

Вважаючи, що “основною самостійності місцевих бюджетів різних рівнів повинні бути власні та закріплені доходи”, автори посібника “Державні фінанси в транзитивній економіці” (2003 р.) зазначають, що частка цих доходів у сукупних надходженнях місцевих бюджетів визначає ступінь самостійності місцевих бюджетів: “В Україні власні і закріплені доходи в середньому становлять 46 відсотків доходів до місцевих бюджетів. Отже, можна сказати, що і самостійність місцевих бюджетів в Україні становить також 46 відсотків” [8, с. 178]. Цей підхід є, на нашу думку, спрощеним. Адже, застосовуючи його, можна, наприклад, стверджувати, що ступінь бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування у Великобританії чи Нідерландах, де вони повністю контролюють ставки місцевих податків і наділені широкими фінансовими повноваженнями [9, с. 422], є значно нижчим, ніж у нашій країні, де місцеві ради гірше забезпечені бюджетними ресурсами та обмеженіші в питаннях реалізації бюджетного процесу.

Ширший, але також неповний перелік показників, які можуть бути застосовані для оцінювання ступеня фінансової незалежності та бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування, запропонований російськими вченими Л. Л. Ігоніною та Г. Б. Поляком. На думку Л. Л. Ігоніної [10, с. 120–121], такими показниками є коефіцієнт співвідношення між податковими доходами та сукупними доходами муніципального утворення та частки місцевих податків

у загальному обсязі податкових надходжень держави, доходах зведеного бюджету і валовому внутрішньому продукті країни. У праці Г. Б. Поляка [11, с. 459] розглянуто три показники, що придатні для оцінювання бюджетної самостійності місцевого самоврядування: коефіцієнт співвідношення регулюючих і власних бюджетних доходів; коефіцієнт автономії – частка власних доходів у сукупних надходженнях бюджету; коефіцієнт забезпечення мінімальних витрат власними доходами.

Варто зауважити, що всі вищерозглянуті показники, за винятком останнього, характеризують самостійність органів місцевого самоврядування лише в питанні формування доходів. Однак застосування їх не дає змоги належним чином дослідити навіть цей аспект фінансової самостійності. З огляду на це та у зв’язку з необхідністю забезпечення порівнянності результатів оцінювання з даними зарубіжної статистики, можна скористатися розповсюдженою за кордоном методикою визначення податкової самостійності субнаціональних органів влади на основі класифікації Організації економічного співробітництва та розвитку [12, с. 24–26]. У ній, залежно від ступеня контролю джерел надходжень цими органами, виокремлені такі групи податкових доходів:

- a) податкова база та ставка яких визначаються органами місцевої чи регіональної влади;
- b) на місцевому чи регіональному рівнях визначаються лише ставка або c) лише податкова база;
- d) податкові відрахування, у тому числі:
 - d1) нормативи та порядок розмежування яких встановлюються на місцевому чи регіональному рівнях;
 - d2) які можуть бути змінені лише за згодою органів місцевої чи регіональної влади;
 - d3) рішення щодо яких ухвалюються на загальнодержавному рівні, але винятково в законодавчому порядку;
 - d4) розподіл яких здійснюється центральним урядом самостійно і відбувається щороку як окрема процедура бюджетного процесу;
- e) податкові доходи бюджетів органів місцевої чи регіональної влади, ставки та база яких визначаються центральним урядом.

Беручи за основу класифікацію Організації економічного співробітництва та розвитку, низка зарубіжних економістів до “власних” відносять доходи, що відповідають умовам a – c, тобто ті, котрі повністю чи значною мірою контролюються на місцевому чи регіональному рівнях [13, с. 116–123; 14, с. 8]. Поділом обсягу цих надходжень на величину сукупних податкових доходів місцевих бюджетів визначають рівень податкової самостійності органів місцевої влади. Решту доходів можна умовно поділити ще на дві групи. Співвідношення між одними, що задовольняють умови d1 – d2, та іншими (умови d3 – e) є також важливим індикатором, оскільки в першому разі ще можна стверджувати про помітну податкову самостійність органів місцевої влади, а в другому – вона відсутня або незначна.

Суттєвим, на нашу думку, є зауваження Ч. Е. Мак-Лура та Х. Мартинеса-Васкеса, які вважають, що для оцінювання рівня фінансової незалежності субнаціональних органів влади необхідно з’ясувати низку обставин: чи наділені ці органи повноваженням самостійно вибирати податки, з яких формуються їхні доходи?; чи мають вони право визначати податкову базу?; чи встановлюють вони ставки оподаткування?; чи управляють вони податками, що зараховуються до їхніх

бюджетів? Вчені зазначають, що одночасне дотримання всіх вищевказаних умов дає змогу забезпечити найвищий рівень фінансової самостійності. На основі результатів їхнього дослідження [15, с. 16–18] можна також зробити висновок, що ступінь фінансової незалежності органів місцевого самоврядування залежить від співвідношення у сукупних надходженнях місцевих бюджетів часток таких груп доходів: 1) податків, що запроваджуються та регулюються винятково органами місцевого самоврядування, і є найпридатнішими для забезпечення фінансової незалежності цих органів (дотримуються всі перелічені умови); 2) місцевих надбавок до податків, запроваджених центральним урядом (дотримуються третя та четверта умови); 3) надходжень від податків, що передаються до місцевих бюджетів органів у фіксованому обсязі (органи місцевого самоврядування самостійно визначають напрямки використання цих надходжень, однак не спроможні регулювати рівень оподаткування); 4) доходів, що передаються до місцевих бюджетів органами влади вищих рівнів відповідно до ухвалених ними рішень.

Важливим індикатором фінансової незалежності органів місцевого самоврядування є частка трансфертів у сукупних доходах їхніх бюджетів. Цю думку, з якою ми повністю погоджуємось, наведено в низці наукових публікацій. Наприклад, Г. Б. Поляк зазначає, що ступінь фінансової незалежності органу місцевого самоврядування є обернено пропорційним до частки трансфертів у сукупних надходженнях його бюджету [11, с. 85]. Про наявність оберненої залежності між обсягом трансфертів, які надаються з державного бюджету, і рівнем самостійності органів місцевого самоврядування зазначає й О. В. Величко [16, с. 224]. Цю позицію відстоюють також Ю. М. Буравльов і В. І. Покась, вважаючи, що частка трансфертів центрального уряду в доходах бюджетів місцевих органів влади найкраще характеризує рівень централізації бюджетної системи, а ступінь фінансової незалежності місцевих бюджетів є оберненим до неї показником [17, с. 383; 18, с. 68].

Хоча вищерозглянута точка зору домінує в сучасній економічній науці, проте можна зустріти й інші думки. Наприклад, В. В. Зайчикова та І. О. Хомра стверджують, що “рівень централізації системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування (показник частки трансфертів у загальному обсязі надходжень місцевих бюджетів) не впливає на рівень фінансової автономії органів місцевого самоврядування” [19, с. 48]. З їхнім висновком ми не можемо погодитися, адже навіть нецільові трансферти, розраховані на основі об’єктивних критеріїв та із застосуванням прозорої процедури, більше обмежують самостійність місцевих рад, ніж власні доходи, на формування яких ради здатні впливати сильніше.

Отже, частка трансфертів у надходженнях місцевих бюджетів є одним з основних показників, що характеризують ступінь фінансової незалежності органів місцевої влади. Крім цього, важливе значення має структура трансфертів. Визнаючи, що прямі трансферти більше обмежують свободу бенефіціарів, ніж непрямі, С. В. Слухай зазначає, що рівень фінансової самостійності органів місцевого самоврядування є обернено залежний від частки прямих міжбюджетних трансфертів у їхніх доходах [20, с. 20, 27]. Погоджуючись із вченим, хочемо однак зауважити, що ще більше значення має порівняння обсягів загальних і цільових трансфертів, адже саме останні сильніше обмежують фінансову самостійність місцевого самоврядування.

На нашу думку, головним недоліком переважної більшості запропонованих у вітчизняній науковій літературі методів оцінювання фінансової незалежності органів місцевого самоврядування є їхня спрямованість винятково на визначення рівня самостійності цих органів у питаннях формування бюджетних надходжень. З огляду на це, важливе значення має вивчення доробку зарубіжних учених, які застосовують ширші підходи.

Так, Анвар Шах виокремлює показники податкової (tax autonomy) та видаткової самостійності (expenditure autonomy). Останній розраховується ним як відсоток власних витрат, тобто тих, що здійснюються під ефективним контролем органу місцевої влади [21, с. 15, 17].

Польські вчені Беата Філіп’як і Марек Дилевські виокремлюють дохідну, видаткову та змішану самостійність. Вони стверджують, що дохідна самостійність характеризує ступінь незалежності органів місцевого самоврядування в питаннях формування надходжень, і розраховують цей показник як частку власних доходів без відрахувань від загальнодержавних податків у сукупних доходах місцевого бюджету. Рівень видаткової самостійності вчені пов’язують зі здатністю органів місцевого самоврядування розподіляти бюджетні кошти і визначають його як співвідношення обсягу видатків, якими ці органи можуть вільно розпоряджатися, до сукупних доходів місцевого бюджету. Змішана самостійність, на думку дослідників, поєднує дохідну та видаткову самостійність [22, с. 13, 150–151].

Німецький учений Хорст Ціммерман стверджує, що рівень фінансової незалежності місцевих органів влади залежить від трьох чинників: 1) здатності цих органів самостійно визначати обсяг надходжень своїх бюджетів; 2) міри безпосереднього впливу вищестоящої влади на процес реалізації місцевих завдань; 3) меж бюджетної самостійності місцевих органів влади. А відтак, для визначення ступеня фінансової незалежності він визнає доцільним здійснення таких розрахунків: нетто-витрат, тобто витрат, що фінансуються з “власних джерел доходів” без урахування трансфертів; співвідношення “обов’язкових” і “добровільних” витрат муніципалітетів; ступеня втручання ззовні у фінансову діяльність органів місцевої влади [23, с. 125, 110].

Аналіз запропонованого Х. Ціммерманом підходу дає змогу сформулювати два дуже важливі, на нашу думку, висновки. По-перше, оцінювання самостійності органів місцевого самоврядування в питаннях витрачання бюджетних коштів є, принаймі, не менш важливим, ніж з’ясування рівня їхньої самостійності щодо формування доходів. По-друге, визначення ступеня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування не може бути зведено винятково до розрахунку параметрів, що характеризують обсяги та структуру доходів і видатків їхніх бюджетів. Ця процедура має передбачати також здійснення аналізу обсягу фінансових повноважень органів місцевого самоврядування, оцінювання їхньої здатності організувати та контролювати бюджетний процес на локальному рівні, формувати та реалізовувати незалежну фінансову політику. Правильність останнього висновку підтверджують результати досліджень окремих вітчизняних учених, які виокремлюють низку чинників, вплив яких суттєво позначається на рівні фінансової незалежності місцевих рад, однак не може бути достовірно вимірний кількісними показниками.

Так, О. П. Кириленко зазначає, що самостійність місцевих бюджетів визначається, поміж іншим, також захищеністю їхніх доходів при прийнятті рішень органів державної влади, які призводять до додаткових видатків органів місцевого самоврядування [24, с. 329]. С. В. Слухай до чинників, вплив яких зумовлює зниження рівня фінансової самостійності відносить такі: визначення баз і ставок закріплених за місцевими бюджетами податків винятково національним законодавством; позбавлення органів місцевої влади права самостійно встановлювати величину плати за послуги, що надаються ними, запроваджувати й адмініструвати місцеві податки [20, с. 96].

Грунтовно до розробки методики оцінювання фінансової незалежності місцевого самоврядування підійшов В. І. Кравченко. Учений пропонує застосовувати для цього дев'ять показників, а саме: 1) питому вагу видатків на реалізацію власних повноважень, що здійснюються поза межами прямого державного контролю; 2) питому вагу обов'язкових видатків, що забезпечуються місцевими органами влади під контролем держави на рівні єдиних загальнонаціональних стандартів; 3) питому вагу видатків місцевих органів влади на фінансування делегованих повноважень; 4) питому вагу власних доходів у сукупних дохо-дах місцевих бюджетів; 5) питому вагу власних і закріплених доходів у сукупних доходах місцевих бюджетів; 6) питому вагу доходів місцевих бюджетів від податків і зборів, запроваджених місцевими органами влади; 7) питому вагу нез'язаних субсидій у доходах місцевих органів влади; 8) питому вагу окремих видів доходів у сукупних доходах місцевих бюджетів; 9) коефіцієнт податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці як співвідношення обсягу ВВП, що може бути об'єктом комунального оподаткування та виробляється на одну особу населення в межах певної території, до аналогічного середньодержавного показника [25, с. 92–95]. Перелічені показники, хоча частково дублюють один одного, загалом могли б бути застосовані для оцінювання самостійності органів місцевого самоврядування України в питаннях здійснення видатків і формування доходів місцевих бюджетів. Утім, з огляду на особливості чинного вітчизняного бюджетного законодавства та бюджетної звітності, окремі з наведених показників розрахувати нині неможливо, наприклад частки видатків на виконання власних і делегованих повноважень, обов'язкових видатків, власних доходів, нез'язаних субсидій.

Отже, за підсумками аналізу описаних підходів до оцінювання фінансової незалежності місцевого самоврядування та найважливішої її складової – бюджетної самостійності, можна стверджувати про відсутність методики, застосування якої дало б змогу об'єктивно їх оцінити. Вважаємо, що ця методика має передбачати з'ясування ступеня самостійності органів місцевого самоврядування у всіх сферах їхньої фінансової діяльності: в питаннях формування та витрачання місцевого бюджету і здійснення місцевої бюджетної політики; формування та витрачання позабюджетних фондів фінансових ресурсів; організації фінансової діяльності суб'єктів комунальної власності на підвідомчій території; місцевих запозичень і місцевої боргової політики. При цьому пріоритетне значення матиме оцінювання бюджетної самостійності місцевого самоврядування.

Вважаємо, що процедура оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування має

складатися із двох етапів: 1) аналізу бюджетних повноважень та обмежень бюджетної самостійності цих органів; 2) оцінювання кількісних параметрів, що характеризують бюджетну самодостатність цих органів та їхню незалежність від державної влади в питаннях формування та витрачання бюджетних коштів. На першому етапі необхідно оцінити спектр бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування; виявити чинники, що обмежують бюджетну самостійність цих органів і з'ясувати характер їхнього обмежуючого впливу. Другий етап оцінювання має передбачати розрахунок кількісних параметрів, що характеризують найважливіші аспекти бюджетної самостійності в питаннях як формування, так і витрачання бюджетних коштів. Для цього можуть бути застосовані такі три основні групи показників:

1. Показники, що відображають пропорції розподілу суспільних бюджетних ресурсів між органами державної влади та місцевого самоврядування:

- частка видатків місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у зведеному бюджеті держави. Вона є найважливішим індикатором ролі органів місцевого самоврядування у фінансовому забезпеченні суспільних витрат і наданні бюджетних послуг населенню;
- частка доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у зведеному бюджеті країни, що характеризує ступінь децентралізації бюджетних надходжень;
- коефіцієнт бюджетної самодостатності органів місцевого самоврядування (K_{BC}), що відображає ступінь вертикального фіскального дисбалансу і розраховується за формулою:

$$K_{BC} = \frac{D_{BT}}{B_{BT}} \quad (1)$$

де D_{BT} – сукупний обсяг доходів місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів;

B_{BT} – сукупний обсяг видатків місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів.

Слід зазначити, що перші два показники цієї групи є індикаторами бюджетної децентралізації та придатні для оцінювання бюджетної самостійності місцевого самоврядування в державі загалом, а не конкретних місцевих рад. Однак їх можна застосувати і в компаративному аналізі фінансової незалежності органів місцевого самоврядування різних рівнів.

2. Показники, що відображають рівень самостійності місцевого самоврядування в питаннях формування бюджетних доходів:

- найуніверсальнішим з них є частка власних доходів, на формування яких органи місцевого самоврядування здатні суттєво впливати, в надходженнях місцевих бюджетів. В Україні застосування цього показника ускладнено двома обставинами: по-перше, наявністю різних підходів до трактування власних доходів; по-друге, особливостями бюджетного законодавства та методики складання бюджетної звітності, що не передбачають виокремлення їх в окрему групу. Тому не менш важливе значення мають інші показники, віднесені нами до цієї групи:
- частка доходів без міжбюджетних трансфертів у сукупних доходах місцевих бюджетів;
- частка доходів, яких не враховують в розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів, у сукупних

доходах місцевих бюджетів;

- частка місцевих податків і зборів у сукупних доходах місцевих бюджетів;
- коефіцієнт податкової самостійності органів місцевого самоврядування, що розраховується співвідношенням обсягу місцевих податків і зборів до сукупного обсягу податкових доходів місцевого бюджету.

3. Показники, що відображають рівень самостійності органів місцевого самоврядування в питаннях здійснення бюджетних видатків:

- частка необов'язкових видатків у сукупних видатках місцевих бюджетів;
- частка видатків на виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування в сукупних видатках місцевих бюджетів;
- частка трансфертів нецільового призначення в сукупному обсязі переданих до місцевих бюджетів трансфертів.

Перші два показники третьої групи мають пріоритетне значення для оцінювання видаткової самостійності місцевого самоврядування, однак розрахунок їх у вітчизняних умовах ускладнений відсутністю чіткого поділу видатків місцевих бюджетів на обов'язкові та необов'язкові, власні і делеговані. Виокремлення таких груп видатків не передбачено в бюджетній класифікації, а відтак аналіз звітності про виконання бюджетів не дає змоги розрахувати їхні обсяги. Крім цього, в Україні непомітною є відмінність між обов'язковими та делегованими видатковими повноваженнями. Натомість вона добре простежується в багатьох зарубіжних країнах, наприклад у Польщі, де перелік перших встановлюються загальнодержавним законодавством і від їх виконання не дозволено ухилятися, тоді як делеговані завдання закріплюються за органами місцевого самоврядування лише в разі їхньої згоди і, як правило, на договірних засадах [26, с. 258; 27, с. 162–163].

З огляду на викладене, у практиці оцінювання видаткової самостійності органів місцевого самоврядування України доцільно застосовувати показники, які хоч і неповністю замінюють два вищезазначені, однак можуть бути розраховані на основі даних вітчизняної бюджетної статистики. Таким показником може бути частка видатків місцевих бюджетів, цільове призначення яких визначається органами місцевого самоврядування самостійно ($ЧВ_{\text{ЦП}}$). Пропонуємо розраховувати цей показник за формулою:

$$ЧВ_{\text{ЦП}} = \frac{B_{\text{БГ}} - B_{\text{ЦП}}}{B_{\text{БГ}}} \quad (2)$$

де $B_{\text{БГ}}$ – обсяг сукупних видатків місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів;

$B_{\text{ЦП}}$ – обсяг видатків, що здійснені з місцевих бюджетів за рахунок переданих до них міжбюджетних трансфертів цільового призначення.

Не менше значення мав би розрахунок частки видатків, які згідно зі статтею 91 Бюджетного кодексу України [28] не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, у сукупних видатках місцевих бюджетів. Однак цей показник розраховується в нашій країні винятково у процесі бюджетного планування, тоді як фактично здійснені з місцевих бюджетів України витрати виокремити за вказаним критерієм неможливо. Це зумовлено відсутністю в бюджетній класифікації окремих кодів для обліку

видатків на виконання програм місцевого значення з освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення, культури і мистецтва, фізичної культури та спорту, що не повинні враховуватися при визначенні обсягів трансфертів. З огляду на це для визначення ступеня обтяженості органів місцевого самоврядування делегованими державою завданнями можна застосовувати показник частки сукупних видатків на державне управління, освіту, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культуру та мистецтво, фізичну культуру і спорт, у видатках місцевих бюджетів.

Оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування може здійснюватися у трьох різних площинах:

- на загальнодержавному рівні, де розраховуються середні показники по країні загалом, порівнюються з аналогічними даними по зарубіжних державах, визначаються тенденції зміни їх у часі. Це оцінювання є необхідним, однак недостатньо об'єктивним у разі сильної фрагментації системи місцевого самоврядування та наявності значних міждержавних відмінностей у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування;
- на місцевому рівні – оцінювання бюджетної самостійності окремих органів місцевого самоврядування, яке є найточнішим;
- порівняльне оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування різних видів і регіонів. Воно також має велике значення, даючи змогу точніше виявити наслідки посилення фінансової незалежності цих органів і збалансувати стратегію її забезпечення.

Для порівнянності результатів оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування України пропонуємо розраховувати інтегральний показник ($P_{\text{БС}}$) на основі індикаторів, які дають змогу оптимально охарактеризувати основні аспекти бюджетної самостійності, за формулою, що застосовується у фінансовому аналізі [29, с. 188]:

$$P_{\text{БС}} = \sqrt{k_1 K_{\text{БС}}^2 + k_2 ЧВ_{\text{ЦП}}^2 + k_3 ЧД_{\text{В}}^2} \quad (3)$$

де

$K_{\text{БС}}$ – коефіцієнт бюджетної самодостатності;

$ЧВ_{\text{ЦП}}$ – частка видатків місцевих бюджетів, цільове призначення яких не встановлюють органи державної влади;

$ЧД_{\text{В}}$ – частка власних доходів у сукупних надходженнях місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів;

k_1, k_2, k_3 – вагові коефіцієнти, що в сумі дорівнюють одиниці і становлять $1/3$ для кожного із трьох параметрів.

Вибір вищезазначених параметрів обґрунтований необхідністю одночасного забезпечення щодо них таких вимог: співмірності і порівнянності; уникнення дублювання; одновекторної спрямованості – зростання величини кожного з параметрів відображає посилення бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування; можливості визначення на основі звітності про виконання місцевих бюджетів України та згідно з вітчизняним бюджетним законодавством. Ці параметри відображають три основні аспекти бюджетної самостійності: в питаннях міжбюджетних відносин, доходів і видатків. Вони мають бути враховані однаково повно, тому для них встановлено рівнозначні

вагові коефіцієнти.

Результати комплексного оцінювання трьох вищевказаних параметрів, розрахованих для окремих органів місцевого самоврядування чи для окремих їх видів, груп або територій, наглядно можна представити шляхом побудови багатокутника бюджетної самостійності із застосуванням графоаналітичного методу. Сполученням точок, що позначають на півосях значення цих показників для органу чи групи органів місцевого самоврядування, утворюється фігура, площа якої відображає рівень його (їхньої) бюджетної самостійності.

Варто зауважити, що важливою складовою оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування є з'ясування спроможності цих органів самостійно фінансувати витрати розвитку, головними індикаторами якої є частки доходів бюджету розвитку, сформованих власними зусиллями (без запозичених коштів і міжбюджетних трансфертів), в доходах бюджету розвитку та в сукупних доходах місцевого бюджету. Доцільність цього оцінювання зумовлена тим, що обмеження бюджетної самостійності лише питаннями формування та витрачання поточних доходів і видатків спричиняє неспроможність органів місцевого самоврядування впливати на процеси соціального й економічного розвитку територій, а відтак призводить до зниження загального рівня їхньої фінансової незалежності та зменшує ефективність використання місцевих бюджетів як засобу досягнення схвалених територіальними громадами цілей. Його результати не відображають сукупну величину бюджетного потенціалу, однак дають змогу оцінити його якість, зокрема здатність бути використаним не для фінансового забезпечення поточних витрат, а на реалізацію проектів розвитку місцевого самоврядування.

Зауважимо, що розроблений нами підхід до оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування України визначається, поміж іншим, особливостями організації в нашій країні бюджетного процесу. З огляду на це, подальше вдосконалення запропонованої системи показників оцінювання бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування має бути пов'язане з повнішою реалізацією принципу самостійності місцевих бюджетів та вдосконаленням порядку складання звітності про їх виконання, що, зокрема, обумовив би обов'язкове формування звітної інформації про власні доходи і видатки органів місцевого самоврядування. У цьому ми бачимо перспективи продовження наукових досліджень за обраним напрямом.

Список літератури

1. Барецький В. І. Зміцнення фінансової автономії місцевої влади і самоврядування / В. І. Барецький // *Фінанси України*. – 2005. – № 1. – С. 65–69.
2. Хесин Я. Б. Пути повышения устойчивости доходной базы местных бюджетов / Я. Б. Хесин. – М. : Финансы, 1976. – 94 с.
3. Швецов А. Н. Экономические ресурсы муниципального развития : финансы, имущество, земля / А. Н. Швецов. – Изд. 3-е, испр. и существ. доп. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 224 с.
4. Лаврів М. Місцеві податки і збори як атрибут фінансової автономії органів місцевого самоврядування / Михайло Лаврів // *Регіональна економіка*. – 2003. – № 3. – С. 197–207.
5. Тарангул Л. Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика) : монографія / Л. Л. Тарангул. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2003. – 286 с.
6. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.

7. *Финансово-экономические проблемы муниципальных образований : науч. издание / [под ред. Н. Г. Сычева и К. И. Таксира]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 704 с.*
8. *Державні фінанси в транзитивній економіці : навч. посібник / [М. І. Карлін, Л. М. Горбач, Л. Я. Новосад та ін.] ; за ред. М. І. Карліна. – К. : Кондор, 2003. – 220 с.*
9. *Проблемы реформы местного самоуправления : структурные и финансовые аспекты / [И. Стародубровская, М. Славгородская, Г. Китчен и др. ; рук. автор. коллектива И. Стародубровская]. – М. : ИЭПП, 2005. – 544 с.*
10. *Игонина Л. Л. Муниципальные финансы : учеб. пособ. / Л. Л. Игонина. – М. : Экономистъ, 2003. – 330 с.*
11. *Поляк Г. Б. Территориальные финансы : учеб. пособ. / Г. Б. Поляк. – М. : Вузовский учебник, 2006. – 479 с.*
12. *Revenue Statistics of OECD Member Countries 1965–1997. – Paris : OECD, 1998. – 274 p.*
13. *Ебел Р. Про вимірювання та вплив фіскальної децентралізації / Роберт Д. Ебел, Сердар Ілмаз // Державні фінанси в розвиткових та перехідних країнах : зб. есеїв на честь Річарда Бірда / [пер. з англ. Р. Ткачук ; наук. ред. Л. Льченко-Сюйва]. – К. : К. І. С., 2006. – С. 111–133.*
14. *Blöchliger H. Fiscal autonomy of sub-central governments / Hansjörg Blöchliger, David King. – Paris : OECD, Network on Fiscal Relations Across Levels of Government, 2006. – Working Papers № 2. – 30 p.*
15. *McLure Ch. E. The Assignment of Revenues and Expenditures in Intergovernmental Fiscal Relations / Charles E. McLure, Jorge Martinez-Vazquez [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.worldbank.org/publicsector/Learning Program/Decentralization/AssignmentRevenues.pdf>. – 40 p.*
16. *Величко А. В. Бюджетный механизм инвестирования социальной инфра-структуры / [редкол. : В. Н. Новиков (отв. ред.) и др. ; НАН Украины. Ин-т экономики]. – К., 1998. – 258 с.*
17. *Муниципальные и региональные процессы в условиях глобализации и европеизации : нем.-рос. проект: [сборник] / Под ред. Г. В. Витткэмпера, Г. Я. Козлова, В. С. Авдонина. – М. : КДУ, 2006. – 456 с. – (Библиотека Центра европейской политики и права; вып. 3).*
18. *Покась В. І. Формування основ фінансової автономії місцевого самоврядування / В. І. Покась // *Фінанси України*. – 2000. – № 8. – С. 67–73.*
19. *Зайчикова В. В. Показники оцінки фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування / В. В. Зайчикова, І. О. Хомра // *Наукові праці НДФІ*. – 2005. – № 3. – С. 47–56.*
20. *Слухай С. Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах : від теорії до реалії / Сергій Слухай. – К. : АртЕк, 2002. – 279 с.*
21. *Fiscal Decentralization in Developing and Transition Economies : Progress, Problems and the Promise / [ed. by A. Shah]. – Washington, D. C. : World Bank, 2004. – Policy Research Working Paper № 3282. – 47 p.*
22. *Dylewski M. Finanse samorządowe (narzędzia, decyzje, procesy) / Marek Dylewski, Beata Filipiak, Małgorzata Gorzałczyńska-Koczkodaj. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006. – 214 s.*
23. *Циммерманн Х. Муниципальные финансы : учебник / Хорст Циммерманн / [пер. с нем.]. – М. : Изд-во "Дело и Сервис". – 2003. – 352 с.*
24. *Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) : монографія / О. П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – 384 с.*
25. *Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : навч. посіб. / В. І. Кравченко. – К. : Т-во "Знання", КОО, 1999. – 487 с. – (Вища освіта XXI століття).*
26. *Ковальчик А. Местное самоуправление в Польше / Анджей Ковальчик // Децентрализація : експерименти і реформи / [под ред. Тамаша М. Хорвата]. – Будапешт : OSI/LGI, 2000. – С. 249–290.*
27. *Мрочковська Б. Реалізація принципу фінансової незалежності в діяльності гмін / Барбара Мрочковська // *Світ фінансів*. – 2006. – № 4. – С. 159–164.*
28. *Бюджетний кодекс України : чинне законодавство зі змінами та доповн. станом на 10 лют. 2011 р. : (офіц. текст). – К. : Паливода А. В., 2011. – 144 с. – (Кодекси України).*
29. *Фінансовий аналіз : навч. посіб. / [С. Я. Салига, Н. В. Дацій,*

РЕЗЮМЕ

Лучка Андрей

Теоретико-методологические основы оценки финансовой и бюджетной самостоятельности органов местного самоуправления

Обоснована необхідність і раскрыты теоретико-методологические основы оценки финансовой и бюджетной самостоятельности органов местного самоуправления. Разработаны показатели и предложения по организации процесса оценки бюджетной самостоятельности органов местного самоуправления в Украине.

RESUME

Luchka Andriy

Theoretical and methodological foundations of evaluation of the financial and budgetary independence of local authorities

The theoretical and methodological basis of evaluation of the financial and budgetary autonomy of the local governments are determined. Indexes and suggestions of organizing of the evaluation of process of budgetary autonomy of local governments in Ukraine are worked out.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

ОЦІНКА ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто особливості оцінки загрози фінансової кризи на підприємстві.

Ключові слова: оцінка, експрес-діагностика, фінансова звітність, дискримінантні моделі, ймовірність банкрутства.

В умовах сучасної економіки України банкрутство вітчизняних підприємств є суттєвою проблемою, що призводить до істотних негативних наслідків для суспільства в цілому. Кількість неплатоспроможних підприємств та підприємств-банкрутів в Україні досить значна. Причому ситуація значно погіршилася у зв'язку із фінансово-економічною кризою, котра спричинила хвилю банкрутств навіть фінансово стійких фірм. Все це активізувало наукові дослідження, спрямовані на впровадження на вітчизняних підприємствах системи діагностики та реагування на загрозу критичної неплатоспроможності. Подолання даної проблеми залежить від своєчасного виявлення загрози банкрутства на підприємстві та розроблення і впровадження відповідних антикризових заходів, що дадуть змогу подолати кризу, відновити ліквідність і платоспроможність та запобігти процедурі банкрутства і ліквідації підприємства.

Теоретичні основи антикризового управління відображено у працях вітчизняних і зарубіжних учених: Е. Альтмана, Г. Базарова, І. Благун, І. Бланка, С. Беляєва, В. Забродського, О. Кизима, М. Клебанової, Б. Коласса, Л. Лігоненко, Р. Манна, Е. Майєра, Х. Фольмута, Д. Чессера та ін. Розробкою методик і моделей прогнозування ймовірності банкрутства займалися такі зарубіжні вчені, як Е. Альтман, Дж. Аргенті, К. Беєрман, У. Бівер, В. Ковальов, Р. Ліс, К. Спрінгейт, Д. Стос, Р. Таффлер, Г. Тішоу, Дж. Фулмер та ін. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій у науковій літературі, які стосуються проблеми діагностики ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання, питання оцінки загрози ймовірності банкрутства і сьогодні залишається актуальним. Тому метою статті є викладення методики оцінки загрози фінансової кризи для підприємства, що і зумовлює завдання дослідження.

В умовах ринкової економіки різко зростає роль фінансових компонентів організації господарської діяльності підприємств і організацій. Це викликано, в першу чергу, ліквідацією безповоротної державної підтримки збиткових підприємств та зміни умов їх кредитування з боку банківської системи, невід'ємною рисою якого стає оцінка якості фінансового стану підприємств і впевненості в його стабільності. Це веде до того, що фінансова стабільність, ділова активність і фінансова ефективність стають основними елементами, які гарантують його виживання на ринку, бо банкрутство суб'єкту господарювання є настільки ж ймовірним результатом діяльності як тривале й ефективне його існування. Такі зміни в економічному середовищі, в якому працює суб'єкт господарювання, вимагають і адекватних змін в методиці фінансового аналізу. В умовах динамічних змін середовища та

дефіциту часу для проведення фундаментального фінансового аналізу все більшу роль починає відігравати експрес-діагностика фінансового стану підприємства на базі офіційної звітності, яка є публічною.

Експрес-діагностика фінансової надійності суб'єкта господарювання повинна базуватися на принципі «часової необмеженості його функціонування», згідно якого організовується і бухгалтерський облік його діяльності. Цей принцип означає, що у менеджменту підприємства немає наміру, ні вимушеної необхідності припинити в найближчому майбутньому діяльність або суттєво зменшити її масштаби.

Проведення експрес-діагностики можна організувати в наступній послідовності:

- виявлення та оцінка «хворих» та «симптоматичних» статей балансу;
- виявлення та оцінка можливих причин різких коливань величини окремих елементів балансу та його структури за суміжні періоди часу;
- оцінка дотримання балансових пропорцій та критичних значень базових показників, які характеризують фінансовий стан підприємства;
- оцінка ймовірності банкрутства в найближчій та віддаленій перспективі.

Інформація про прорахунки в діяльності підприємства концентрується в його балансі та у формах фінансової звітності 2 та 3. Явні недоліки виявляються, якщо в балансі є «хворі» статті, які слід розділити на такі дві групи:

- ті, що вказують на недоліки, які в найближчому майбутньому можуть привести до фінансової кризи;
- ті, що викликані певними прорахунками в управлінні фінансовими та матеріальними ресурсами, що погіршує фінансовий стан підприємства.

До першої групи безумовно слід віднести, статтю «Збитки» в формах фінансової звітності 1 та 2, а також наявність кредитів і позик, які неповернені у встановлений термін, простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості. Наявність цих видів збитків вказує або на неефективний менеджмент, або на технологічну відсталість виробництва, що зумовлює низьку якість та високу собівартість продукції. Оцінку наявності непогашених кредитів і дебіторської та кредиторської заборгованості обов'язково слід проводити на базі динаміки цих сум за декілька суміжних періодів. Їх наявність свідчить про серйозні фінансові проблеми в роботі підприємства. Якщо такі суми присутні на кінець декількох періодів, то підприємство хронічно працює незадовільно та переживає фінансову кризу. Якщо непогашені кредити

та прострочена кредиторська заборгованість перевищують 30 % поточних зобов'язань, то можна стверджувати, що підприємство вступило у першу фазу фінансової кризи. Уточнити причини фінансової кризи можна тільки на основі матеріалів бухгалтерського обліку, а це прерогатива тільки внутрішнього фінансового аналізу, який можуть проводити тільки працівники самого підприємства (керівники, фінансові менеджери, бухгалтера-аналітики).

До другої групи слід віднести статті, які подані в формах звітності, або елементи цих статей, які можуть бути уточнені за допомогою аналітичних розшифровок. Оцінюючи ці статті можна зробити висновок, що багато з них є комплексними, тобто інформація про якість роботи підприємства подана дещо в закамфльованому вигляді. Це відноситься в першу чергу до таких статей як кредиторська та дебіторська заборгованість, яка включає в себе невиправдану її частину. Тому за такими статтями оцінку краще давати не за зміною абсолютної суми, а за їх питомою вагою у валюті балансу.

Так, підвищення частки дебіторської заборгованості в активах підприємства, чи в робочому капіталі означає, що або підприємство проводить нерозумну політику товарного кредитування відносно своїх клієнтів, або є неплатоспроможним. Крім того за зміною частки дебіторської заборгованості може стояти концентрація продаж за незначною кількістю клієнтів або на вузьких сегментах ринку, скорочення цього ринку з різних причин змушує підприємство йти на все більші уступки своїм споживачам з метою підтримання масштабів виробництва.

Симптоматичною ознакою є дані про імобілізацію коштів в запасах сировини та матеріалів, готовій продукції та незавершеному виробництві. В такому випадку слід звертати увагу не тільки на ріст частки цих показників, які свідчать не тільки про затоварювання складів внаслідок падіння попиту на продукцію підприємства, але й про неритмічність виробництва та нерівномірність поставання, які ведуть до невиконання зобов'язань та фінансових санкцій.

Тривожними сигналами можуть бути ріст заборгованості підприємства своїм постачальникам і кредиторам, сповільнення обороту кредиторської заборгованості, перевищення кредиторської заборгованості перед дебіторською. Занепокоєння повинно викликати й збільшення заборгованості перед працівниками, фінансовими органами та систематичне зменшення розміру дивідендних виплат або його дуже стрімкий ріст.

Взагалі суттєві зміни в статтях звітності, а особливо, в їх питомій вазі у валюті балансу повинні викликати настороженість менеджменту підприємства.

Про недоліки в роботі підприємства можна також судити за деякими співвідношеннями між окремими статтями. При цьому слід мати на увазі, що статті цієї групи можуть бути у звітності не тільки у фінансово нестабільних суб'єктів господарювання, а й у тих, які працюють рентабельно.

Джерела майбутніх фінансових проблем знаходяться також в площині збільшення адміністративних і позареалізаційних витрат та падінні розміру маржинального прибутку, що свідчатиме про погіршення якості менеджменту в усіх сферах діяльності підприємства.

На наступному етапі експрес-діагностики фінансової надійності підприємства слід розрахувати й оцінити показники платоспроможності та фінансової стійкості та порівняти їх з нормативними значеннями,

відслідковувати динаміку за останні два-три роки.

В якості оціночних показників на цьому етапі експрес-діагностики бажано використати такі показники, як масштаби операційної діяльності; частку підприємства на ринку, розмір власного та робочого капіталу, власного оборотного капіталу, операційного прибутку у валовому його обсязі, чистий грошовий потік, оборотність капіталу, показники ліквідності. Негативні поточні значення таких показників, або їх динаміка свідчать про можливість виникнення в найближчому майбутньому значних фінансових проблем, в тому числі можливого банкрутства.

За цією методикою можна проаналізувати й інші показники роботи підприємства, негативні значення, яких не дають підстав розглядати поточний фінансовий стан як критичний, однак в сукупності вони свідчать, що при певних умовах і обставинах або не прийнятті дійових заходів фінансова надійність підприємства може різко погіршитись. До таких показників можна віднести: нерівномірність та неритмічність роботи підприємства, втрата контрагентів та різкі зміни в портфелі замовлень, зміна ключових працівників в апараті управління, відсутність інвестицій в технічний і технологічний розвиток виробництва, участь у судових та арбітражних процесах.

Зрозуміло, що не всі названі показники можна одержати з офіційної звітності, але менеджмент товариства має доступ до такої інформації.

При експрес-діагностиці фінансової надійності слід будувати систему розпізнавання кризи за допомогою теорії слабких сигналів, згідно якої стало відхилення фактичного показника від нормативного (планового) в межах 5 % вважається випадковим і його не слід брати до уваги при проведенні оцінки. Якщо відхилення складають від 5-15 % – вважається, що існує певна закономірність в розвитку подій, які в майбутньому можуть створити проблемну ситуацію. При відхиленні в межах 15-30 % - можна стверджувати, що існують реальні симптоми фінансової діяльності товариства, які можуть привести до кризових явищ в найближчій перспективі. Коли відхилення перевищують 30 % – це вказує, що існуючі проблеми потребують негайного вирішення, без вирішення яких подальше ефективне функціонування підприємства неможливе.

Завершують експрес-діагностику фінансової надійності суб'єкта господарювання оцінку його можливого банкрутства. Згідно «Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства, чи доведення до банкрутства» затверджених Міністерством економіки України (наказ № 1361 від 26.10.2010 р.) слід здійснювати оцінку за допомогою коефіцієнта Бівера, який розраховується:

$$K_6 = (ЧП + А) / ПК,$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства;

А - амортизація як елемент операційних витрат;

ПК – позиковий капітал (довгострокові та поточні зобов'язання)

Ознакою фінансової нестабільності суб'єкту господарювання є таке фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5 - 2 роки) цей коефіцієнт не перевищує 0,2. Це свідчить про те, що підприємство може спрямовувати на розвиток виробництва незначну частку своїх власних фінансових ресурсів, а значить в майбутньому одержить

незадовільну структуру балансу.

Крім того для діагностики фінансової надійності можна використовувати такі прогностичні показники, як коефіцієнт можливої втрати (поновлення) платоспроможності, який розраховується:

$$K_{en} = \frac{K_{лк} + 3 * (K_{лк} - K_{лн}) / n}{K_{лн}}$$

$$K_{пн} = \frac{K_{лк} + 6 * (K_{лк} - K_{лн}) / n}{K_{лн}}$$

де K_{en} - коефіцієнт втрати платоспроможності;

$K_{пн}$ - коефіцієнт поновлення платоспроможності;

$K_{лк}$ - фактичне значення коефіцієнту ліквідності на кінець періоду;

$K_{лн}$ - фактичне значення коефіцієнту ліквідності на початок періоду;

$K_{лн}$ - нормативне (критичне) значення цього коефіцієнту;

n - кількість місяців, за які знаходяться між початком та кінцем періоду.

В тому випадку, коли ці коефіцієнти більші за 1, то підприємство може відповідно втратити платоспроможність або її поновити протягом найближчих n місяців. Коли ж вони менші за 1, то товариство відповідно за цей же період не втратить, або не відновить свою платоспроможність.

Оцінка загрози можливості банкрутства методом «коефіцієнта фінансування важколіквідних активів» ($K_{фва}$).

Рівень загрози банкрутства підприємства оцінюють за шкалою:

Значення $K_{фва}$

$V_{на} + P_з < K_в$

$V_{на} + P_з < K_в + K_д$

$V_{на} + P_з < K_в + K_д + K_к$

$V_{на} + P_з > K_в + K_д + K_к$

Ймовірність

банкрутства

дуже низька

можлива

висока

дуже висока

$V_{на}$ - середня вартість не обігових запасів;

$P_з$ - середня сума поточних запасів товарно-матеріальних цінностей;

$K_в$ - середня сума власного капіталу;

$K_д$ - середня сума довготермінових кредитів;

$K_к$ - середня сума короткотермінових кредитів.

За цим методом визначають, наскільки важколіквідні активи (сума необігових і обігових активів у формі запасів товарно-матеріальних цінностей) фінансуються власними та позиковими коштами (позикові кошти при цьому поділяють на довго- і короткотермінові кредити).

При оцінці кризового стану підприємства використовують три характеристики: легка криза, важка криза; катастрофа.

За легкої кризи підприємства можливість його банкрутства нейтралізується нормалізацією поточної фінансової діяльності.

При фіксації важкої кризи, коли має місце висока ймовірність банкрутства підприємства, вимагається повне використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації.

Катастрофічний стан підприємства передбачає пошук ефективних форм санації або застосування крайнього заходу - ліквідації підприємства.

Більш точні прогнози, при проведенні експрес-діагностики відносно можливості банкрутства підприємства, можна одержати за допомогою застосування методів регресійного та

дискримінантного аналізу. Типовим інструментом такої діагностики є z - показник, який розраховується за моделлю Альтмана 1985 року:

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5$$

де X_1 - відношення робочого капіталу до суми всіх активів підприємства;

X_2 - відношення чистого прибутку до загальної суми активів;

X_3 - відношення чистого доходу до загальної суми активів;

X_4 - відношення ринкової вартості підприємства (ціна його акцій) до суми позиченого капіталу;

X_5 - відношення обсягу продажу до загальної суми активів підприємства.

Якщо $z < 1,2$, то ймовірність банкрутства дуже висока, коли $1,2 < z < 2,0$, то ймовірність банкрутства висока, коли $2,0 < z < 2,9$, то ймовірність банкрутства можлива, і нарешті - коли $z > 2,9$, то підприємство є фінансово стійким, а ймовірність банкрутства - дуже низька. За даними зарубіжних джерел точність прогнозування банкрутства за цією моделлю сягає 95 %.

Існує ще декілька модифікацій цієї моделі, яку розробляли вчені інших країн. Так у Великобританії в 1997 р. Р. Таффлер запропонував наступну модель:

$$Z = 0,53 * x_1 + 0,13 * x_2 + 0,18 * x_3 + 0,16 * x_4$$

де X_1 - співвідношення прибутку від реалізації і суми короткострокових зобов'язань підприємства;

x_2 - співвідношення оборотних активів та суми всіх зобов'язань;

x_3 - співвідношення короткострокових зобов'язань та суми всіх активів;

x_4 - співвідношення суми продаж та суми всіх активів;

Коли $Z > 0,3$ - загроза банкрутства мінімальна, тобто підприємство фінансово стабільне, а коли $Z < 0,2$, то підприємство переживає фінансову кризу та ймовірність банкрутства дуже висока.

Дискримінантна функція прогнозування банкрутства підприємств України, яка запропонована О.Терещенко в 2000 р., має наступний вигляд:

$$Z = 1,5 * X_1 + 0,08 * X_2 + 10 * X_3 + 5 * X_4 + 0,3 * X_5 + 0,1 * X_6,$$

де X_1 - відношення грошового потоку до зобов'язань;

X_2 - відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 - відношення прибутку до валюти балансу;

X_4 - відношення прибутку до виручки від реалізації;

X_5 - відношення суми виробничих запасів до виручки від реалізації;

X_6 - відношення виручки від реалізації до валюти балансу.

Якщо $z < 0$, то ймовірність банкрутства дуже висока, коли $0,0 < z < 1,0$, то ймовірність банкрутства висока, коли $1,0 < z < 2,0$, то ймовірність банкрутства можлива, і нарешті - коли $z > 2,0$, то підприємство є фінансово стійким, а ймовірність банкрутства - дуже низька.

Пропонуємо перейти від інтегральних показників розрахованих по певній моделі до спеціального коефіцієнта можливості банкрутства, який слід розраховувати за такою схемою:

$$K_{мб} = Z_n / Z_g$$

де K_{mb} - коефіцієнт можливості банкрутства;
 Z_n - інтегральний показник по моделі для кожного підприємства;

Z_g - інтегральний показник по цій ж моделі на основі середньогалузевих показників.

Якщо $K_{mb} > 1,5$, то фінансовий стан підприємства відносно стабільний і йому банкрутство не загрожує. Коли знаходиться в межах від 0,8 до 1,5 то фінансовий стан підприємства задовільний, хоча в нього можуть бути певні фінансові проблеми. І на завершення, якщо $K_{mb} < 0,8$ то підприємство переживає фінансову кризу та імовірність банкрутства для нього дуже висока.

Завершуючи слід відзначити, що окремі етапи чи аналітичні показники експрес-діагностики, якщо їх використовувати ізольовано — малоінформативні та не дозволяють однозначно оцінювати фінансову надійність суб'єкта господарювання. Тільки використовуючи їх в комплексі, при їх просторово-часовому зіставленні можна встановити правильний діагноз якості фінансового менеджменту на підприємстві та підготувати обґрунтовані антикризові управлінські рішення.

Список літератури

1. Романів, Р. Використання дискримінантного аналізу у методиці проведення внутрішнього аудиту [Текст] / Р. Романів // Наука молода. - 2006. - № 5. - С. 115-117.
2. Терещенко, О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст] : навч. посібник / О. О. Терещенко. - К. : КНЕУ. - 2000. - 412 с.
3. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів
4. Господарювання [Текст] : монографія / О. М. Тридід, О. Г. Тиженко, Л. О. Тиженко. - К.: УБС НБУ, 2009. - 213 с.
5. Дубинская, Е. С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятия [Текст] / Е. С. Дубинская // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. - 2009. - №2 (16). - С. 84-89.
6. Жалко, О. В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О. В. Жалко // Університетські наукові записки. Економіка. - 2010. - №2. - С.163-173.
7. Рзаєва, Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства [Текст] / Т. Г. Рзаєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - №3. - Т. 1. - С. 177-181.
8. Державний департамент з питань банкрутства: Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: - <http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article>.
9. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Текст] : наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 р. N 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 р. N 1361).

РЕЗЮМЕ

Ярошук Алексей

Оценка угрозы финансового кризиса на предприятии

Рассмотрены особенности оценки угрозы финансового кризиса на предприятии.

RESUME

Yaroschuk Oleksiy

Threat assessment of the financial crisis in the enterprise

Features of the threat assessment of the financial crisis in the enterprise are described.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Випуск 9

Частина 3

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: mail.econa@gmail.com, analysis_tdeu@yahoo.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. 44,58. Обл.-вид. арк. 58,1.

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.